

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«УЛЬЯНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

В. М. Зубаков
Р. М. Камалтдинова

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА
ОБЩЕГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ В СИСТЕМЕ
РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

Ульяновск
УлГТУ
2012

УДК 338.22
ББК 65.2/4-1
3-91

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой микроэкономики Института экономики и финансов Казанского (приволжского) федерального университета Т. Н. Губайдуллина,

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансового менеджмента Института экономик, управления и права г. Казань Т. В. Крамин.

Научный редактор кандидат экономических наук, доцент кафедры управления персоналом ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный технический университет» Р. М. Камалтдинова

Зубаков, В. М.

3-91 Экономическая политика общего благосостояния в системе рыночных отношений / В. М. Зубаков, Р. М. Камалтдинова. – Ульяновск : УлГТУ, 2012. – 201 с.

ISBN 978-5-9795-0921-1

В работе обоснованы основные социальные приоритеты экономической политики всех национальных правительств в условиях современных рыночных отношений, где личное и общее благосостояние граждан страны является важнейшей субъектной предпосылкой инновационного поступательного развития социального рыночного народно-хозяйственного комплекса. В работе развитие системы социального страхования благосостояния рассматривается в качестве основного источника повышения общего уровня жизни населения в РФ. Определяются экономические факторы формирования основных показателей качества жизни в системе мер функциональной оценки социально-экономического развития страны.

Монография предназначена для преподавателей вузов, институтов дополнительного образования, аспирантов, магистров и студентов.

Печатается в авторской редакции.

УДК 338.22
ББК 65.2/4-1

ISBN 978-5-9795-0921-1

© Зубаков В. М., Камалтдинова Р.М., 2012
© Оформление. УлГТУ, 2012

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	4
Глава 1. Приоритеты экономической политики общего благосостояния	16
1.1. Социальная защита и социальное страхование	16
1.2. Критерии и индикаторы общего благосостояния	36
1.3. Субъект и функция экономики благосостояния	58
Глава 2. Результаты политики общего благосостояния	79
2.1. Экономическая политика «стерилизации» Благосостояния	79
2.2. Экономическая политика «монетизации» благосостояния	104
2.3. Экономическая политика «страхования» благосостояния	146
Заключение	173
Библиографический список	185
Приложения (1-11)	188

ПРЕДИСЛОВИЕ

Россия – богатейшая страна в мире по природным ресурсам и одна из богатейших стран мира по ресурсам труда и капитала. На середину 2010 года российские международные резервы РФ составляли около \$500 млрд. долл., а общая сумма на счетах Стабилизационного фонда РФ составляла более \$100 млрд. долл. Если добавить сюда оборот ВВП России, который ежегодно составляет до \$1 трлн. долл., то получится внушительная масса активов, которыми мы, однако, не можем рационально воспользоваться на пользу своего же народа. Все годы, пока у власти находились либеральные круги нашего политического «бомонда», нам говорили о том, что экономика России слаба для того, чтобы взять на себя ответственность за социально незащищённые слои населения, которые у нас составляют не менее двух третей от общего числа наших граждан. Вот, что писал по этому поводу известный российский экономист С.Глазьев: «У нас построена удивительная экономика, в которой цены самые высокие в мире, а зарплата самая низкая в мире. В пересчёте на единицу продукции, производимой в России, наш работник получает за свой труд вчетверо меньше, чем в той же Европе. Никакая экономическая теория не может объяснить, как можно при самых низких зарплатах иметь самые высокие цены. К этому также следует добавить, что Россия является абсолютным мировым рекордсменом по вывозу капитала, и в то же время у нас самый низкий в мире уровень социальных расходов относительно бюджета государства: на образование и на здравоохранение вдвое ниже, а на науку – втрое, чем положено по всем мировым стандартам. У нашего государства нет механизмов ответственности власти за ре-

зультаты своей работы перед обществом, равно как и нет механизмов привлечения к ответственности недобросовестных чиновников» [10].

Что же мы имеем на сегодняшний день в ресурсных «закромах» российской экономики? Если основываться на итоговых показателях Программы среднесрочного развития до 2008 года, то доля импортной зависимости у нас сократилась до 45% от общего потребления, прежде всего, товаров длительного пользования и других непродовольственных товаров, а также транспортных услуг и услуг связи. С другой стороны, доля машиностроительной продукции с высокой добавленной стоимостью в экспорте товаров РФ возросла до 10% и более. Снизилась долговая нагрузка на бюджеты всех уровней: в частности, соотношение национального долга и ВВП снизилось до 20%, а платежи по обслуживанию и погашению долга государства теперь не превышают 30% от доходных статей бюджета РФ. Этот процесс происходит на фоне повышения привлекательности рублёвых активов и соответствующего спроса на деньги, что уже сейчас позволяет нам добиваться снижения реальных процентных ставок по кредитным ресурсам до уровня стран с инвестиционным рейтингом. Вся эта совокупность макроэкономических показателей и достигнутых нами результатов в ходе наших институциональных реформ делает вполне оправданным присвоение России инвестиционного рейтинга. Это уже сейчас приводит к дополнительному притоку в нашу экономику долгосрочных инвестиционных ресурсов – прежде всего, в сектора с высокой долей добавленной стоимости, что позволяет удерживать и повышать устойчивость роста наших экономических показателей.

Однако проведённый службой ВЦИОМ, накануне президентских выборов 2008 года, всероссийский опрос среди населения на

предмет оценки им положения дел в таких сферах, как здравоохранение, образование и обеспеченность жильём, показал, что две трети опрошенных дают при ответе оценку отрицательную. Причём цифры, дающие представление об уровне и качестве услуг в нашей социальной сфере выглядят удручающе: лишь чуть более 10% наших детей рождаются абсолютно здоровыми, а на подходе к совершеннолетию 20% наших юношей не пригодны к службе в армии и 15% наших девушек имеют проблемы с деторождением; уже 5% россиян можно считать абсолютно неграмотными, а 2,8 млн. наших детей не знают, что такое школа; только 5% российских семей могут купить себе жильё за счёт своих собственных сбережений и ещё 5-7% – за счёт средств привлекаемого кредита. У нас в России доступное жильё (в год на одного человека) строится до смешного мало – в среднем, аж, **целых 25 кв. см** [выделение наше]. По данным Росстата соотношение доходов 10% самых высокооплачиваемых и 10% самых низкооплачиваемых работников находится в катастрофической социальной пропорции (так называемый, децильный коэффициент) – от 12–17 пунктов (энергетика, транспорт, связь, строительство, социальная сфера) до 20-30 пунктов (гостиничный и ресторанный бизнес, финансы и недвижимость, оптовая и розничная торговля, сельское хозяйство и ЖКХ).

Если сравнить данные Росстата и Евростата на предмет совокупных семейных расходов на питание (в среднем по странам), то Россия и здесь оказывается явным аутсайдером – 35% своего бюджета российская семья тратит на еду (и это, исключая алкоголь). Для сравнения: Чехия – 16%, Италия – 15%, Франция – 14%, Финляндия – 13%, Швеция – 12%, Германия – 11%, Австрия – 10%, Велико-

британия – 9%, Ирландия – 6%. Естественно, что в этих условиях недостаточной развитости, с точки зрения общепринятых норм, социальной сферы, которая на сегодняшний день имеется в российской экономике, в наибольшей степени страдают самые социально незащищённые слои общества – женщины, старики и дети. По данным ФОМ две трети опрошенных на предмет, кому в России живётся тяжелее – женщинам или мужчинам, однозначно выбрали первый вариант ответа, где те же самые две трети опрошенных основную обязанность по выравниванию этой непростой ситуации в деле социально-экономического развития нации возложили на наше государство.

По данным «Левада-центра», опять же, две трети от числа опрошенных пенсионеров на вопрос, как они относятся к проводимой Правительством России нынешней пенсионной реформе, ответили неодобрительно и, прежде всего, относительно тех форм её реализации, которые никак не отражают интересов пожилых людей и не учитывают всю их специфику. Что касается молодого поколения России, которое составляет почти 50 млн. человек – лиц самого активного и трудоспособного возраста от 15 до 35 лет, то по данным ФОМ почти половина опрошенных молодых людей на вопрос, есть ли у них цель в жизни, к которой они стремятся и при этом прилагают определённые физические и творческие усилия, ответила отрицательно, сказав, что они предпочитают «плыть по течению», и только одна треть опрошенных ответила, что они стремятся к определённой цели. Всё это указывает на то, что наш социально-экономический комплекс имеет явный перекося в сторону решения сиюминутных прагматических задач по «латанию дыр», далёких от сущностной оценки нашего экономического развития в плане становления системообразующих источ-

ников функционального роста в лице их социальных компонентов: образования и науки, экологии и здравоохранения, просвещения и воспитания, социальной защиты и социального страхования, – а уделяется внимание лишь формально-образующим источникам факторного роста в лице их экономических компонентов: нормативов капитала и труда, инфляции и безработицы, стоимости и цены, доходности и прибыли.

Когда в конце 2009 года английский еженедельник *The Economist* опубликовал специальное многостраничное обозрение по мировой экономике [32], он сразу задал для раздумий один вопрос: почему финансовый кризис приносит больше бед экономикам по сравнению с теми же, порой, колоссальными разрушениями, которые приносят стихийные бедствия. К концу года, по самым скромным подсчётам, мировой экономический кризис обесценил рынок акций предприятий на \$30 трлн. долл. его совокупной стоимости, а стоимость накоплений домашних хозяйств – на \$11 трлн. долл., в целом по миру. В итоге, по самым худшим оценкам, мировой ВВП потерял 75% своей совокупной стоимости. Почему такие несоизмеримые и огромные потери, к которым привели финансовые «сбои» в мировом хозяйстве? Ответ был найден у известного в начале XX века экономиста И.Фишера, который занимался проблемами хозяйственных депрессий и который тогда ещё отмечал: «чрезмерные инвестиции и финансовые спекуляции имели бы куда меньше негативных последствий для экономик мира, если бы они не сопровождались постоянным заимствованием новых денег» (сейчас это явление называется «финансовым пузырьём»). Вот и получается, как отмечают уже эксперты, что после природных катаклизмов и техногенных катастроф

экономики часто обретают настоящий «бум» реконструкции, а после финансовых кризисов чаще бывает системный «шок» структурной деградации. И далее обозреватели The Economist приводят для примера известных персонажей из «мыльных опер» 50-х годов XX века – Оззи и Гарриет, когда рядовые американцы вели счастливую и безмятежную жизнь. В то время домашние хозяйства в США сберегали до 8% своих доходов – в «декадентские» 2000-е годы они уже могли себе позволить не более 2,7% в виде сбережений. И ничего не делали, чтобы исправить как-то своё положение к лучшему – жили, как, в своё время, Оззи и Гарриет. Почему? Потому что их недвижимость стала подниматься в цене, как на дрожжах: средний дом в Лос-Анджелесе вырос в цене с \$2 млн. долл. в 2002 году до \$3,5 млн. долл. в 2007 году – можно было занимать в любом банке под эту финансовую «халяву». В это время совокупное личное богатство американцев также немислимо «раздулось» в одночасье в цене: с \$42,1 трлн. долл. в 2001 году до \$63,9 трлн. долл. в 2007 году (400% по отношению к ВВП США) – но уже к 2009 году, из-за разразившегося ипотечного кризиса, это совокупное личное богатство американцев «сдулось» до \$51,1 трлн. долл. за один только 2008 год. Обозреватель Б.Казман эту эпическую человеческую драму назвал «конвульсиями поведения». Надо сказать, что это была уже вторая волна заимствований со стороны домашних хозяйств: первая началась в 80-е годы XX века во времена «рейганомики», когда либерализовали рынок ипотечных кредитов, чтобы оживить совокупное предложение в стране после депрессии 70-х годов. В то время совокупное личное богатство американцев составляло 106% по отношению к ВВП США, а совокупный долг домашних хозяйств был менее 50% от этой суммы. После этого и с учё-

том указанной второй волны заимствований в США общий долг домашних хозяйств на 2007 год составил уже 138% по отношению к их располагаемому доходу. Остальное уже довершил ипотечный кризис.

В этом плане, разительно от американцев отличается поведение современных китайцев, которые, как отмечает всё тот же *The Economist*, вопреки общемировым традициям сберегают больше в возрасте или до 25 лет, или же после 60 лет (до 30% от своего располагаемого дохода) – во всём мире эти возрастные категории, как правило, отличаются больше расточительностью, нежели бережливостью. Это связано с тем, что молодые граждане Китая больше ориентированы на сбережения в условиях первоначального накопления капитала, чтобы попытаться начать свой собственный бизнес, а пожилые люди желают обезопасить себя во время старости на случай возможных «рисков» в сфере социального обеспечения Китайской республики. Это также связано с тем, что даже такое богатое государство, как КНР, экономически не в состоянии пока проводить эффективную социальную политику общего благосостояния. Между тем, как отмечают обозреватели английского издания, именно мотивированное поведение человека, а не «конвульсионное» поведение, определяет конечный успех или неуспех экономической политики национальных правительств в условиях современного рынка. В этой связи, они в своём обозрении вспоминают известного экономиста Р.Солоу, который ещё в 1957 году отмечал: потенциал экономического выпуска основан на трёх составляющих – труде, капитале и изобретательности человека, где доля участия последней составляющей в приросте совокупного экономического выпуска на один человеко-час составляла (по его расчётам за период с 1909 года по 1949 год) 88% от потенциального выпуска. Эту изобре-

тательность человека (его способность к инновациям, как мы сейчас говорим) Р.Солоу назвал «техническими изменениями», которые стимулируют отдачу от факторов труда и капитала [32]. Между тем, отсутствие у современных американцев склонности к сбережениям проследил институт глобальных исследований имени Маккензи (Economist, Апрель 3-9, 2010): экономическое поведение граждан США, родившихся в 1935–1945 годах, позволило им к их 50 годам накопить сбережений до 30% от располагаемого дохода на тот период их жизни, а поколение американцев, родившееся в 1955-65 годах, располагало к тем же 50 годам своей экономической жизни лишь 10% накопленных ими сбережений от их получаемого на этот период жизни дохода. Этому «невниманию» советам и опыту старших послужили две причины: успешность борьбы с инфляцией в начале 80-х годов, а также либерализация долговых и заёмных операций в США в последующие годы, одобренная на уровне регулятора во главе с А. Гринспеном, – всё это «притупило» способность нового поколения американцев трезво оценивать свои займы и финансовые риски.

Многое из сказанного выше относится и к России. Например, в своём интервью одному из интернет изданий накануне 2011 года управляющий Банка ВТБ-24 М. Задорнов был довольно скептичен относительно положительных перспектив развития российской экономики на 2011 год. Причина, по его мнению, одна: не видно «драйверов» экономического роста. Между тем, как писал в своём номере английский журнал Economist (Сент. 12-18, 2009), политтехнологи в развитых экономиках мира имеют в своём распоряжении на ближайшие годы два вида «деликатных» финансовых инициатив роста. Первая, в русле монетарной политики, представлена технократами,

которые советуют центральным банкам иметь широкий набор стимулирующих инструментов для предотвращения дефляции, но которые, при этом, легко могут быть свернуть, дабы пресечь возможное инфляционное развитие. Вторая инициатива, в русле активной фискальной политики, представлена больше политиками, нежели экономистами, и стыдливо умалчивается, т.к. даже технократам ясно, что общественная щедрость является единственным необходимым ответом на возможное резкое падение частного рыночного спроса. Но эта задача является гораздо более сложной той, что отводится центральным регуляторам. Поэтому не случайно, что по оценке МВФ средний уровень государственного долга по богатым странам составит к 2014 году до 120% ВВП. Если обратиться к самому бизнесу этих богатых стран, то по оценке экспертов того же журнала Economist, специалисты Wall Street до сих пор не могут дать точного ответа на то, что явилось причиной краха банка Lehman Brothers, явившегося символом последнего мирового финансового кризиса. Одно ясно: не последнюю роль в крахе банка сыграли продажность и некомпетентность самих банкиров, по мнению экспертов. Даже в кризисном 2008 году общая сумма бонусов у менеджмента фирм с Wall Street составила \$20 млрд. (средняя премия менеджерам составила \$100 тыс.). Для сравнения: в 1985 году эти цифры были, соответственно, \$2 млрд. и \$10 тыс., а в 2005 году уже – \$40 млрд. и \$200 тыс. И это при том, что в том же 2008 году работу на Wall Street потеряли 250 тыс. человек, а в следующем 2009 году – ещё 50 тыс. человек. Наконец, что более интересно: общее количество займов на Wall Street упало с \$2 трлн. (2007 г.) до \$1 трлн. (2009 г.), а общее количество частных доходов и долгов за тот же интервал времени упало с \$1,5 трлн. до \$1

трлн., но при этом за это же время общая сумма слияний и поглощений на Wall Street рухнула с \$0,5 трлн., фактически, до нуля. Где же тут положительное воздействие главного «драйвера» американской экономики? Обратимся к физическим лицам. По оценке экспертов агентства Moody's (Economist, Сент. 18–24, 2010), начиная с 1990 года в США росли долги домашних хозяйств и одновременно сокращались их сбережения: в 2000 году эти кривые пересеклись на уровнях, соответственно, 100% и 4% от уровня личного располагаемого дохода. Далее долги домашних хозяйств резко пошли вверх за уровень 100%, а сбережения – вниз до уровня 2%. И только в 2008 году, на волне антикризисных программ и отказа от долгосрочных накоплений (недвижимость, автомобиль и т.д.), домашние хозяйства несколько подняли уровень своих личных сбережений до прежних 6–7% от личного располагаемого дохода. Но, в отличие от 1990 года, эти сбережения стали уже отрицательными, а не положительными. Хорошо видно по этой динамике, что «красной чертой» для эффективности чистых внутренних сбережений (инвестиций) является уровень домашнего долга не более 100% от личного располагаемого дохода. Если вспомним про оценку государственного долга богатых стран на ближайшую перспективу (120%), то рассчитывать на экономический рост за счёт «драйвера» личных сбережений тоже нельзя на сегодня.

Что же остаётся? Представители экономических и финансовых элит, собравшиеся в октябре 2010 года в стенах Колумбийского университета (США), предрекают скорое появление в мире новой формы капитализма – суверенных национальных фондов благосостояния, которые станут локомотивами глобального развития. В ближайшие годы общий размер суверенных фондов вырастет до \$10–12 трлн. с

уровня в \$3,8 трлн. на сегодняшний день. По своим масштабам, как отметили участники дискуссии, это уже будет сопоставимо с крупнейшей мировой экономикой – ВВП США. Как отметил участник дискуссии нобелевский лауреат Дж. Стиглиц, новые суверенные игроки, аккумулирующие в своих фондах громадные средства и принимающие международные правила игры, способны сыграть конструктивную роль в новых условиях посткризисного мира. Дело в том, что суверенные фонды – в отличие от бизнес-компаний, которые настроены на быстрые прибыли и вынуждены их постоянно демонстрировать для поддержания своей рыночной стоимости, – могут стать главной движущей силой «социально ответственных инвестиций». Как заметил сам Дж. Стиглиц: миру нужны инвестиции в будущее, в развитие. Его поддержал председатель совета директоров находящейся под управлением парламента Франции финансовой компании Caisse de Depots Огустин де Романе: нынешний кризис показал, что миру для стабильности необходимы долгосрочные инвестиции в развитие, обеспечивающие инновационные технологии и прорывы. Среди крупнейших мировых обладателей национальных инвестфондов – такие страны, как Китай, Объединённые Арабские Эмираты, Норвегия, каждая из которых в своих резервах имеет около \$300 млрд. Россия также имеет возможность войти в этот уважаемый «драйверский» клуб. И тут, хотя для суверенных фондов не может быть единой инструкции и рецептов по их рыночному поведению и институциональному облику, главной проблемой российского суверенного фонда благосостояния и развития, по мнению Б. Бадре – финансового директора второй во Франции и третьей в Европе по величине активов банковской группы Credit Agricole, являются управле-

ние и менеджмент в системе формирования и развития рыночных институтов Российского Стабилизационного Фонда.

Поэтому целью нашей работы выступает обоснование основных социальных приоритетов экономической политики всех национальных правительств в условиях современных рыночных отношений, где личное и общее благосостояние граждан страны является важнейшей субъектной предпосылкой и главным функциональным императивом инновационного поступательного развития социального рыночного народно-хозяйственного комплекса. Для достижения поставленной цели сформулированы две практические задачи в рамках предлагаемого нами формата (welshure) экономической политики общего благосостояния в Российской Федерации:

- развитие системы социального страхования благосостояния в качестве основного источника повышения общего уровня жизни населения в РФ;

- формирование основных показателей качества жизни в РФ в системе мер функциональной оценки социального экономического развития страны.

ГЛАВА 1. ПРИОРИТЕТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ОБЩЕГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ

1.1. Социальная защита и социальное страхование

В настоящее время в современной рыночной экономике есть две равноправные модели общественного экономического развития:

- так называемая, неоклассическая или монетарная, которая строит свои рекомендации, исходя из отрицания роли государственной собственности как противовеса значению частной собственности, что предполагает резкое сужение социально-экономических функций государства;

- так называемая, кейнсианская или социальная, которая строит свои рекомендации, исходя из самодостаточности государственной собственности в процессе её сосуществования с частной собственностью, что предполагает резкое расширение социально-экономических функций государственного прогнозирования и программирования путей развития.

Социально ориентированная рыночная экономическая система стала разрабатываться в теоретическом виде уже в конце XIX – начале XX веков, где не последнюю роль сыграла победа социалистических идей в России. Но практически социально ориентированный рынок как система развития связан с именами таких известных политиков, как Л. Эрхард (Германия) и Г. Мюрдаль (Швеция). Это было уже во второй половине XX века: потребовались годы социальных потрясений в мире, чтобы понять одну вещь – эффективно управлять обществом может только само общество.

В основе экономических реформ, проведённых Л. Эрхардом, лежала концепция «социального рыночного хозяйства», которую он возвёл в ранг официальной государственной доктрины, будучи одним из лидеров партии «Христианско-демократический союз» в послевоенной Германии. Основные положения экономической программы Л. Эрхарда были просты:

- высокий уровень благосостояния для всех слоёв общества;
- свободная конкуренция и частное предпринимательство;
- активная и ответственная регулирующая роль государства;
- широкий спектр гражданских свобод и демократических институтов.

Социальная ориентация «рынка по Эрхарду» предполагала, прежде всего, выбор общественных приоритетов, а также целенаправленное стимулирование определённых сфер и направлений хозяйственной жизни. Он справедливо считал также, что социальное рыночное хозяйство немислимо без приведения в порядок государственного бюджета посредством систематического снижения расходов и смягчения налогового бремени, что предусматривало увеличение номинальных доходов, главным образом, за счёт постоянного улучшения качества предлагаемых рынку товаров и услуг. Стимулами здесь помимо низких налогов выступали законы в защиту конкуренции на внутреннем рынке и свободы частных инвестиций, что в итоге и дало миру немецкое «экономическое чудо», где на первом месте находился общий тонус социальной защищённости граждан в Германии. Социальная защита касалась, прежде всего, тех, кто был, по-настоящему, физически слаб и не защищён объективно – это дети, инвалиды, пожилые люди, безработные, многодетные семьи.

Вместе с тем, относительно самостоятельным элементом социально ориентированного рынка было создание системы эффективной занятости, где речь шла, прежде всего, о механизме подготовки и переподготовки кадров, регулирования рабочих мест и развития программ общественных работ для неквалифицированной рабочей силы. В рамках социальной политики своего правящего кабинета Л. Эрхард осуществлял освобождение от налогообложения всех социально слабых слоёв населения, а с другой стороны – финансирование социальных программ за счёт высокого налогообложения социально сильных слоёв общества и ликвидации некоторых субсидий для богатых граждан. В целом, за время этих реформ в Германии выплата пенсий и других государственных пособий выросла в несколько раз. Л. Эрхард исходил из идеи сильного государства как «конституирующей» и регулирующей силы в обществе – далёкой от роли «ночного сторожа», что позволяло политике активно использовать имевшиеся у неё в наличии макроэкономические рычаги для позитивного и активного воздействия на хозяйственную конъюнктуру. Именно при нём в научный обиход вошёл термин «социальное государство» как альтернатива «государству монетарному». Таким образом, социальное государство – это тип государства, которое проводит сильную социальную «справедливую политику» в интересах всех своих граждан и создаёт наиболее благоприятные материальные, организационные и духовные условия для активной жизнедеятельности всего населения в обществе.

Наконец, именно Л. Эрхард ввёл в практику хозяйственной жизни послевоенной Германии, так называемое, индикативное планирование, которое даёт возможность любой национальной экономике иметь цели своего социально-экономического развития в виде долго-

срочных планов. В основу этого планирования он заложил следующие факторы, которые, по его мнению, должны были способствовать эффективности этих планов:

- высокая квалификация составителей планов и учёт достижений мировой экономической мысли;

- разнообразие методов при реализации планов и отсутствие догматизма в подходах к ним;

- твёрдость и последовательность государственных институтов в деле завершения намеченных планов развития общества;

- выработка основ национального согласия при осуществлении намеченных социально-экономических планов в рамках выбранной модели развития;

- поддержание атмосферы социального партнёрства в обществе, способствующей ослаблению межклассовой напряжённости.

По примеру своего коллеги – автора «немецкого чуда» Л. Эрхарда – лауреат Нобелевской премии шведский экономист и политик Г. Мюрдаль так характеризует выбранную им для развития своей страны модель социально ориентированной рыночной экономики: особая форма организации хозяйственной жизни в обществе, где конечные рыночные цели подчиняются не интересам одних только собственников средств производства, но также интересам и других участников общественной хозяйственной жизни, прежде всего, в лице самих непосредственных производителей материальных благ и услуг. В этих заявленных самим Г. Мюрдалем концептуальных рамках возникает такое явление, как «государственное попечительство» или «патерналистское государство», которое нивелирует отрицательные моменты стихии рыночного выбора, направляя его на достижение це-

лей равных экономических возможностей для большинства членов общества, где также находится место для долгосрочных прогнозов и для, составленных на их основе, длительных программ развития нации. Эту шведскую модель «социализма по Мюрдалю», активно преворяла в жизнь на протяжении всей второй половины XX века, практически бессменная на политическом «капитанском мостике» Швеции, партия социал-демократов. Её главной целью было и есть – «сделать всех граждан страны равными партнёрами в деле реализации задач управления национальными производственными ресурсами для их дальнейшего приумножения».

На основе этого базисного положения была выработана концепция «активной государственной политики на рынке труда», куда вошли такие функциональные конечные цели для её проводников и реципиентов, как:

- комплекс условий для полной ликвидации безработицы;
- система мер по созданию новых рабочих мест;
- долгосрочная программа по переквалификации кадров.

На мероприятия в рамках этой активной социальной политики направлялись государственные финансовые средства, из которых только одна четвёртая часть шла непосредственно на выплату пособий по безработице, а три четверти выделяемых государством бюджетных средств, по подсчётам органов труда Швеции, шли именно на осуществление задач в рамках активной политики занятости. Кроме этого всем нетрудоспособным лицам, проживающим в стране – независимо от гражданства, предоставляются народные пенсии (прежде всего, собственно шведским пенсионерам), практически равные базовой величине среднего заработка по стране. Основной источник этих

народных пособий – государственный и местный бюджеты, аккумулирующие все прямые и косвенные налоги с предпринимателей и работающих по найму. К этой базовой части народной пенсии добавляются ещё надбавки трёх уровней в зависимости от типа заключённых предварительно взаимных соглашений между индивидуумом и обществом в лице его институтов.

По мнению Г. Мюрдаля, главной задачей государства в современном мире является социальная защита населения, под которой он понимает:

- систему законодательных, экономических, социальных и этических гарантий, которые предоставляются трудоспособным гражданам страны;

- условия равных возможностей для повышения своего благосостояния как за счёт личного трудового вклада на основе найма, так и за счёт самостоятельной предпринимательской деятельности.

Нетрудоспособным гражданам в рамках их социальной защиты государство обязано создать определённый уровень жизнеобеспечения – не ниже законодательно установленных базовых стандартов. В рамках этой основной социальной задачи для государства, по мнению Г. Мюрдаля, предусматриваются следующие направления его деятельности:

- обеспечение всем членам общества высокого прожиточного минимума и оказание материальной помощи тем, кому она, в силу ряда объективных причин, жизненно необходима;

- создание условий, позволяющих гражданам зарабатывать себе средства для своей полнокровной жизни любыми, не противоречащими законам, средствами и способами:

- поддержание высоких социальных стандартов в деле обеспечения потребностей граждан услугами образования и медицины и в их реальной доступности;

- совершенствование экономических условий для наёмного труда и защита его от негативных воздействий несовершенств реального рынка;

- обеспечение экологической безопасности для всех членов общества;

- защита общегражданских и внутривластных прав и свобод для всех членов общества, соответствующих принципам социального государства;

- защита граждан от преступных посягательств на них самих и на их имущества, а также от административного и политического преследования, от идеологического давления и психологического прессинга;

- создание благоприятного социально-психологического климата как в обществе в целом, так и в его отдельных социальных ячейках;

- обеспечение и поддержание максимальной стабильности в обществе.

В целом, основное кредо социального «рынка по Мюрдалю» можно свести к простому правилу, которому должно следовать государство при осуществлении им своей социальной экономической политики для достижения целей социальной справедливости: основное внимание уделять тем, кто действительно в нём нуждается, и изымать ряд привилегий у тех, кто в них объективно не нуждается.

В современной интерпретации понятием «уровень жизни» характеризуются доходы людей не как таковые, а как выраженное в де-

нежной и условно денежной форме использование ими системы разнообразных общественных потребительских комплексов. Откуда вся система потребительских бюджетов делится на три условные группы:

- фактические и нормативные;
- минимальные, средние, высокого достатка или рациональные;
- ретроспективные и прогнозные.

В исследованиях Всероссийского центра уровня жизни (ВЦУЖ) обоснованы следующие нормативы для соответствующих потребительских групп или комплексов в условиях современной России [7]:

- прожиточный минимум или потребительский бюджет минимума материальной обеспеченности, что позволяет удовлетворять лишь самые насущные потребности людей (уровень абсолютной бедности определяется как доля населения, чей доход находится ниже установленного в стране прожиточного минимума);

- восстановительный потребительский бюджет представляет собой более высокий социальный стандарт, что позволяет удовлетворять основные материальные и духовные потребности людей (уровень относительной бедности определяется как доля населения, которое не имеет возможности жить по наиболее распространённым в обществе стандартам потребления, которые можно оценить не ниже, чем в 40-50% от среднедушевого дохода);

- бюджет высокого достатка или рационального набора благ и услуг, что позволяет полностью обеспечить и обоснованно удовлетворить физиологические и социальные потребности человека, а также нести расходы на обязательные платежи и сборы, формируя при этом сбережения, необходимые для поддержания данного типа бюд-

жета (структура составляющих этого потребительского бюджета аналогична восстановительному потребительскому бюджету).

Исходя из этих оценок уровня жизни, экономисты ВЦУЖ составили следующую структуру распределения населения России в 2008 году на основе их потребительских бюджетов (в скобках указана доля в 1990 году):

- бедные (до 1 прожиточного минимума) 10,4% (1,5%);
- низкообеспеченные
(1–2 прожиточных минимума) 24,9% (18,9%);
- среднеобеспеченные
(3–6 прожиточных минимума) 53,5% (73,9%);
- высокообеспеченные
(от 7 прожиточных минимумов) 11,2% (5,7%).

Как видно из приведённых выше цифр, после «шоковой терапии» 1992 года экономике России потребовалось 12 лет «новой жизни», чтобы заметно переменить ситуацию к лучшему, а именно: снизить долю бедных примерно в 2 раза, низкообеспеченных – в 1,4 раза, увеличить среднеобеспеченную группу в 2,2 раза, а высокообеспеченную – в 24 раза. Ещё в 2004 году примерно половина россиян по уровню своего материального состояния была либо бедными, либо низкообеспеченными, а их денежные доходы не позволяли им достичь даже восстановительного уровня потребления, вынуждая их вести дополнительное хозяйство и использовать в широких масштабах домашний труд или труд на стороне.

Для официальной оценки экономической несправедливости распределения доходов в обществе применяются коэффициенты концентрации и дифференциации доходов. Коэффициент фондов (коэф-

фициент дифференциации доходов) позволяет сравнивать доходы наиболее и наименее обеспеченных групп населения, представляя собой соотношение средних значений денежных доходов 10% от наиболее и от наименее обеспеченного населения. Индекс Джини (коэффициент концентрации доходов) позволяет оценивать несправедливость в распределении общего фонда личных денежных доходов между людьми или домохозяйствами. В отличие от коэффициента дифференциации доходов этот показатель рассчитывается не путём сравнения денежных доходов наиболее и наименее обеспеченных групп населения, а на основе долевой концентрации личных доходов, имеющих у отдельных групп в соотношении с совокупным объёмом всех денежных доходов в стране.

Система потребительских бюджетов позволяет вводить ещё два новых индикатора экономической несправедливости в распределении доходов:

- коэффициент дифференциации среднедушевых денежных доходов по группам населения с наиболее высоким и низким уровнями жизни, который определяется по средним доходам населения, имеющего уровень жизни выше бюджета высокого достатка и ниже прожиточного минимума;

- коэффициент соотношения покупательной способности доходов по группам населения с наиболее высоким и низким уровнями жизни, который определяется по покупательной способности доходов в группах населения с уровнями жизни выше бюджета высокого достатка и ниже прожиточного минимума, где покупательная способность доходов в нижней группе формируется по показателю количества прожиточных минимумов в среднедушевых доходах в группе

бедного населения; в верхней группе покупательная способность доходов формируется по социальному стандарту жизни, превышающему бюджет высокого достатка (25 прожиточных минимумов).

Ретроспективно-прогнозный анализ распределения общего объёма денежных доходов (в %) по группам населения России с разными уровнями жизни на 2008 год (в скобках даны показатели 1990 года), подготовленный экономистами ВЦУЖ, выглядит следующим образом [7]:

- бедные 2,1% (0,4%);
- низкообеспеченные 10,2% (8,5%);
- среднеобеспеченные 54,4% (76,6%);
- высокообеспеченные 33,3% (14,5%).

Как видно из выше приведённых данных, до смены общественного уклада, произошедшего в 1991 году, основная часть денежных доходов была сосредоточена в широко представленной среднедоходной группе населения. Это и являлось тем фундаментом, который обеспечивал низкий уровень коэффициента Джини накануне рыночных преобразований. Но, не смотря на это, крайние по уровню жизни группы бедных и высокообеспеченных слоёв советского общества, при всей своей относительной малочисленности и мало доходности в процентах к общему объёму, имели между собой относительно высокую степень несправедливости фактического распределения общего дохода в СССР.

Что касается уровня жизни в современной России, то в 2008 году ожидалось: дальнейшее сокращение доли доходов бедных и низкообеспеченных граждан, стабилизация доли доходов среднеобеспеченных граждан и её быстрый рост в доходах высокообеспеченной группы на-

селения страны, что указывает на то, что несправедливость распределения совокупных доходов в России в указанных социальных группах населения сохранится и даже усилится. Это было вполне естественно в условиях продолжения дальнейших структурных реформ в российской экономике, когда объективно происходят трансформации на рынках факторов производства и в институциональных сферах любого реформируемого общества. Другой вопрос, что неестественно, когда представители институциональных сфер, используя свой административный ресурс, делают этот объективный процесс дифференциации личных доходов субъективной угрозой общему благосостоянию в стране. Например, в конце 2007 года, по сообщению американского издания Wall Street Journal, власти Британских Виргинских островов сообщили в Минюст США о том, что есть «доказательства» того, что отдельные российские чиновники тайно, через оффшорный фонд, владеют значительными долями в отраслях российской экономики. Между тем, в конце октября уже 2010 года, выступая на заседании Президиума Госсовета РФ под председательством Президента России Д. Медведева, глава Минфина А. Кудрин вынужден был признать, что «уровень социальной поддержки населения в России уже предельно – дальнейшее увеличение социальных расходов в стране потребует в ответ увеличение налогообложения самих граждан и бизнеса». Наконец, расширение программ потребительского кредитования в условиях резкой дифференциации уровней доходов населения в России приведёт к тому, что эта дифференциация начнёт углубляться и стагнировать: «богатые» начнут решать свои проблемы за счёт «бедных».

Эта далеко не праздная проблема стала темой аналитического обзора на страницах английского еженедельника Economist (Июнь 26

– Июль 2, 2010). Эксперты журнала отмечают, что в течение длительного времени долги в «мире богатых» росли быстрее доходов. В результате раздулся не только «пузырь» бюджетного дефицита: например, долг частного сектора в США вырос с 50% ВВП в 1950 году до 300% ВВП в 2010 году. Если в XIX веке заёмщиков-банкротов сажали в «долговую яму», то нынешнее поколение, воспитанное на принципе «покупай сейчас – плати позже», воспринимает свои долги как форму социального выбора. Причём, общественное мнение больше осуждает беспечного кредитора, нежели необязательного заёмщика. Этот всепрощающий режим, санкционированный регуляторами, привёл ко вседозволенности в финансовых отношениях как на уровне самих банков (рекордно низкая обеспеченность собственными активами), так и на уровне заёмщиков (рекордно высокие долговые обязательства по своим активам относительно снижения уровня доходности последних). Главная же неприятность, как отмечают эксперты, заключается в том, что эти накопленные и нисколько не уменьшившиеся долги мира богатых стран плавно переместились из частного сектора экономики в общественный сектор – под «опеку» государственных бюджетов. Сложившаяся ситуация на финансовых рынках основных экономик мира, когда частные долги, с одной стороны, стабилизировались, а отдача обременённых этими долгами активов, с другой стороны, снизилась, подталкивает национальные правительства постоянно рефинансировать свои бюджетные дефициты или за счёт инфляционных расходов в социальной сфере, или же за счёт дефляционных доходов в сфере рыночного обращения государственных финансов. Всё это неизбежно подталкивает мировую экономику к новой затяжной рецессии. Здесь Америка, с её относительно молодым населением

ем, может легче пережить эту проблему достижения роста деловых показателей, чем та же «стареющая» Европа, где вполне возможны как массовый «исход» молодёжи за лучшей долей на другие континенты, так и большие сокращения социальной помощи старикам. В любом случае, если кто-то занимает, то кто-то должен сберегать... Занимают, как правило, больше молодые – поэтому поколение предпенсионного возраста должно, по идее, больше сберегать.

Откуда, по мнению всё тех же экспертов, дорога в «чистилище» неизбежно ведёт через оздоровление текущих балансов всех мировых экономик, где рынки развивающиеся не должны отставать от рынков развитых. Кстати, как отмечает всё тот же Economist, в 2008 году наибольшими должниками (более 50% от всего национального долга) в таких странах, как: Япония, США, Германия, Италия, Индия, Бразилия – были финансовые и государственные заёмщики; а в таких странах, как: Великобритания, Испания, Франция, Канада, Россия, Китай, Швейцария, Юж.Корея – нефинансовые заёмщики и домохозяйства. В этой связи, обращает на себя внимание заметка указанного издания, только годичной давности (Economist, Июль 18-24, 2009), где критически оцениваются громкие заявления сторонников индустрии микрокредитования домашних хозяйств в пользу того, что этот вид финансовой поддержки помогает гражданам вырваться из нищеты. Исследование, проведённое сотрудниками Массачусетского технологического института (MIT) на родине этого вида кредитных операций – в Индии, показало, что гораздо больше пользы для потенциального микрозаёмщика приносят ему не кредитные, а депозитные операции с небольшими сбережениями от своих денег, где наличие интереса долгосрочного эффекта дохода перекрывает неинтерес краткосрочно-

го эффекта расходов по обслуживанию – пусть и микро – но, всё-таки, займа чужих денег. Правда, в этом всё нет худа без добра: история показывает, что суровые финансовые кризисы, как правило, сопровождаются последующими долговременными периодами снижения от предыдущей долговой зависимости для всех участников рынка. Причём, как отмечают эксперты (Economist, Январь 16–22, 2010), страны, где «долговой рычаг» сокращался через банкротства, дефолт или инфляцию, получали, как правило, больший посткризисный рост деловых показателей, нежели те страны, где снижение «долгового рычага» шло мучительно долго через использование политики «затягивания поясов». Вывод напрашивается сам собой: без наличия в стране развитой системы обязательного и добровольного социального страхования населения решить проблему роста общего благосостояния в России, вряд ли, удастся.

В своём нынешнем виде страхование представляет собой сложные общественные экономические отношения, откуда необходимо понимать, что страхование связано не только с деятельностью предприятия, но и со всей широтой общественных отношений. На данный момент рынок страхования в России ещё не достаточно развит, и поэтому остро стоит задача должного обеспечения эффективного развития этой стороны рынка. В Российской Федерации уже давно принят закон, регламентирующий (лицензирующий) положения страховой деятельности, а также приняты нормативные акты, дополняющие страховое законодательство РФ. Но, несмотря на это, ещё в феврале 2008 года на одном из последних заседаний тогдашнего Правительства РФ под председательством Премьера В. Зубкова было заявлено о недостаточном развитии в России этой важной сферы финансовой

деятельности. Было отмечено, что стратегия развития страхового дела на период 2008-2012 гг. носит «описательный характер», где не учтены мнения непосредственных участников страхового рынка. Отсутствовала в программе также положительная динамика развития рынка добровольного страхования, где отечественный страховой бизнес явно уступал дорогу иностранным страховщикам: за период 2001-2007 гг. на отечественном рынке добровольного страхования доля уставного капитала страховщиков с иностранными инвестициями увеличилась в 14 раз, а рост совокупного уставного капитала российских страховых компаний составил только 5,7 раза. Здесь Минфин вынужден был признать свои недоработки.

Как экономическая категория страхование представляет собой систему экономических отношений, включающую совокупность способов, методов формирования целевых фондов денежных средств для их дальнейшего использования на возмещение ущерба при различных непредвиденных или неблагоприятных явлениях (рисках), а также на оказание помощи гражданам при наступлении определённых событий в их жизни. В условиях рыночной экономики страхование выступает, с одной стороны, средством защиты бизнеса и благосостояния людей, а с другой – видом деятельности, приносящим доход. Источниками прибыли страховой организации служат доходы от страховой деятельности, от инвестиций временно свободных средств в объекты производственной и непроизводственной сфер деятельности, в акции предприятий, банковские депозиты, ценные бумаги и т.д. Поэтому страхование служит важным фактором стимулирования производственной активности и обеспечения здорового образа жизни, создаёт новые стимулы роста производительности труда в соответствии с

личным вкладом в общественное производство для обеспечения собственного благополучия и благополучия своих семей.

Известно, что сущность финансов как экономической категории связана со специфическими общественными отношениями в процессе создания и использования фондов денежных средств – сущность страхования также связана с созданием и использованием фондов денежных средств. Кроме этого, страхование всегда «привязано» к возможности наступления страхового случая, т.е. страхованию присущ обязательный признак, а именно: вероятностный характер отношений. Использование средств страхового фонда связано с моментом наступления страховых случаев. Но есть также одна особенность страхования, которая приближает его к категории кредита, а именно: возвратность средств страхового фонда.

Таким образом, выступая в денежной форме и закрепляя эти отношения правовыми документами, система страхования имеет черты, соединяющие её с категориями «финансы» и «кредит», но как экономическая категория страхование, в то же время, имеет характерные только для него функции, выполняя при этом присущую только ему роль в национальной экономике. Откуда к основным функциям страхования как системы общественных экономических отношений можно отнести:

- формирование специализированного страхового фонда денежных средств как источника особой платы за возможные риски, которую берут на свою ответственность страховые компании (фонд может формироваться как в обязательном, так и в добровольном порядке);
- возмещение ущерба и личное материальное обеспечение граждан (право на возмещение ущерба в имуществе имеют только физиче-

ские и юридические лица, которые являются участниками формирования страхового фонда и имеют договора имущественного страхования);

- предупреждение страхового случая и минимизация ущерба, что предполагает широкий комплекс мер, в том числе и финансирование мероприятий по недопущению или уменьшению негативных последствий несчастных случаев или стихийных бедствий (меры страховщика по предупреждению страхового случая и минимизации ущерба носят название «превенции», для чего страховщик образует особый денежный фонд по финансированию этих предупредительных мероприятий).

Имущественное и личное страхование существенным образом отличаются друг от друга. Личное страхование в Российской Федерации трактуется как отрасль страхования, где в качестве объекта страхования выступает сама жизнь человека, а также его здоровье и трудоспособность. В отечественной практике личное страхование подразделяется на страхование от рисков для жизни и на страхование от несчастных случаев, откуда личное страхование сочетает рисковую и сберегательную функции. Единство экономической сущности личного и имущественного страхования подчёркивает то, что здесь, уже по определению, присутствуют замкнутые перераспределительные отношения между участниками страхового фонда.

Становление новой модели социальной защиты в Российской Федерации должно обеспечивать преемственность в социальной политике государства и сохранять принцип социальной справедливости в обществе. Учитывая особую важность социального страхования и его влияние на общественные процессы, правительства многих стран создают системы обязательного государственного социального стра-

хования, что даёт им возможность концентрировать значительные финансовые ресурсы в единых фондах, обеспечивая тем самым надёжность социальной защиты своих граждан (табл. 1).

Таблица 1

**Величины и пропорции распределения страховой нагрузки
в системах социального страхования стран ЕС и России**

Страна	Страховые взносы, в % от заработной платы			Граница взимания страховых взносов
	работодатели	работники	всего	
Австрия	25,1	17,2	42,3	3,0 тыс. евро в месяц
Германия	21,2	19,8	41,0	51,0 тыс. евро в год
Греция	28,2	15,4	43,6	отсутствует
Италия	35,1	9,5	44,6	20,5 тыс. евро в год – для медицинского страхования
Нидерланды	29,4	25,6	55,0	37,7 тыс. евро в год – для страхования инвалидов
Франция	38,9	12,5	51,4	25,6 тыс. евро в год
Россия	26,0*	-	26,0**	415 тыс. руб. в год

* с 2011 года тарифная ставка увеличена до 34%

** Пенсионный Фонд – 20%, Соцстрах – 2,9%, Медстрах – 3,1%

Источник: Международная организация труда и Росстат

Но в формировании и использовании этих фондов есть свои особенности: задуманные, как страховые, они не всегда соответствуют принципам формирования и использования страховых фондов. В их деятельности бывают очевидные черты бюджетного подхода: обязательность и нормативность отчислений, плановое расходование средств, отсутствие персонификации накоплений и др. По своей экономической сущности эти фонды не являются собственно страховыми, и по своей форме они, скорее, относятся к внебюджетным фондам.

Таким образом, на сегодняшний день в исторической практике и экономической теории имеются три основные модели организации социального страхования:

- германская (модель Бисмарка), где при организации социального страхования в стране максимально присутствует учёт природы трудовых отношений и где главной целью является сохранение у застрахованного работника, в случае наступления социальных рисков, достигнутого им уровня и качества жизни, а также имеющегося у него социального статуса;

- английская (модель Бевериджа), где присутствует трёхуровневый тип социального страхования в лице государства (базовые гарантии социальной защиты для всего населения), работодателя (социальная защита застрахованного работника), работника (личное социальное страхование);

- советская (модель Ленина), где при организации страхования основных социальных гарантий для всего без исключения населения в стране в его основу закладывался базовый принцип классовой социальной солидарности, что не возлагало на застрахованных от социальных рисков лиц никаких обязательств по отношению к предмету страховых случаев.

В настоящее время в России региональный рынок социального страхования невелик – в общем объёме поступающих страховых взносов его доля составляет примерно 1,5% по РФ. Наконец, сам федеральный рынок социального страхования также далёк от совершенства, на что мы указывали выше. Поэтому, нам кажется, что часть средств Стабфонда, направленная в систему «обязательного социального страхования» станет дополнительным, помимо расходов бюджетов всех уровней, источником финансирования личного и общего благосостояния в России.

1.2. Критерии и индикаторы общего благосостояния

Как явление совместной жизнедеятельности людей понятие общего благосостояния известно с момента появления первых государственных образований на земле и начала участия государственных институтов в общей хозяйственной деятельности совместно с институтами частной собственности. В эволюции теории общего благосостояния можно условно выделить три концептуальных подхода: социально-уравнительный, социально-либеральный и социально-рыночный.

Отличительной чертой первого подхода выступает «равномерность распределения общественных благ без допущения баснословно-богатства и ужасающей нищеты». Первыми сформулировали концепцию построения совершенного общества представители, так называемого, «утопического социализма» – А. Сен-Симон, Ш. Фурье, Р. Оуэн. Главную причину неравенства в благосостоянии людей они усматривали в противоречии между интересами коллектива и индивида, что выражалось, прежде всего, в неравенстве уровней материального благосостояния индивидов. Унаследовавшая их идеи теория «научного социализма» главной причиной имущественного неравенства между людьми в обществе считала наличие противоречия между общественным характером производства и частной формой присвоения результатов этой общественной трудовой деятельности. Наиболее последовательно и аргументировано эти идеи «социального равенства» отстаивали такие теоретики социализма, как: К. Маркс, Ф. Энгельс, В. Ленин. В дальнейшем в условиях советской плановой экономики в СССР был сформулирован основной экономический закон социализ-

ма: наиболее полное удовлетворение всё возрастающих материальных и духовных потребностей советских людей. Закон был вполне научный, если научную теорию общего благосостояния объяснять не столько удовлетворением материальных и духовных потребностей трудового народа, сколько теми социальными условиями, которые обеспечивают саму возможность удовлетворения этих всё возрастающих потребностей индивидуумов. Но уже тогда в середине XX века было ясно, что на основе только прямого директивного распределения совокупных общественных благ между всеми членами общества «благосостояния для всех» достичь не возможно.

В основе социально-либерального направления развития теории общего благосостояния лежал принцип «священного права частной собственности» и возможность, уже по определению, неравномерности распределения общественных благ между людьми. Первые научно систематизированные идеи этой теории персонифицированного благосостояния были изложены в трудах представителей, так называемой, «классической политической экономии» – А. Смита и Д. Рикардо. Индивидуальное благосостояние по Смиту держится на трёх основных составляющих: количество труда, разделение труда, бережливость потребления. Взгляды Д. Рикардо на условия роста индивидуального благосостояния были более близки к «концепции народонаселения» Т. Мальтуса: количество труда и количество потребления имеют обратную динамику по отношению к благосостоянию людей – их излишний рост отрицательно влияет на уровни индивидуального дохода и потребления. В этом случае бедным странам необходимо повышать уровень своей капитализации для использования сравнительных преимуществ богатства. Эта теоретическая позиция класси-

ков политической экономии была в дальнейшем развита, так называемой, «школой маржинализма» (У. Джевонс, К. Менгер, В. Парето, Л. Вальрас), которая добавила к концепции индивидуального благосостояния предельные характеристики. В рамках маржиналистской концепции благосостояние человека определялось максимальной полнотой удовлетворения его потребностей и изначально рассматривалось изолированно от экономической власти.

Начало «новой» концепции благосостояния в обществе связано с именем В. Парето, который, по сути, сформулировал первую теорему общего благосостояния в условиях либеральной конкурентной экономики: если всем индивидуальным участникам сделки удаётся максимизировать свою полезность, то в результате достигается общественное эффективное распределение ресурсов (богатства), что позволяет максимизировать и общее благосостояние людей. Вторая теорема общего благосостояния лишь проводит разграничение между аллокативной (рыночная цена) и дистрибутивной (рыночный объём) эффективностью достижения общего благосостояния в либеральной конкурентной рыночной экономике. В любом случае, именно работы экономистов школы предельной полезности положили начало развитию современной социально-рыночной концепции общего благосостояния, в рамках которой затем, используя идеи – «внешних эффектов» А. Пигу, «эффективного спроса» Д. Кейнса, «смешанной экономики» Г. Мюрдаля, «государственного инжиниринга» Дж. Гелбрейта, была разработана «модель государства благосостояния». Эта рабочая модель имеет свои плюсы (социальная защита, социальная справедливость) и минусы (дефицит бюджета, неэффективность расходов). Но как показывает опыт всех развитых экономик мира, экономика

общего благосостояния или экономика welfare – это всегда компромисс между экономической эффективностью и социальной справедливостью, когда, в каждом отдельном случае, вырабатывается определённое согласование между индивидуальными и общественными интересами с учётом достижения благополучия как нынешних, так и будущих поколений людей.

В рамках концепции «государства благосостояния» выделяют две методики оценки достигнутого уровня общего благосостояния в стране. Первую можно назвать субъективистской, потому что она исходит из оценки уровня общего благосостояния с точки зрения субъективной удовлетворённости людей своей жизнью [26]. Примером такого рода оценки уровня общего благосостояния в своей стране выступают опросы, целью которых является выявление «самой счастливой страны» в мире. Так, компания Gallup в течение пяти лет проводит подобный опрос среди стран мира. В последнем подобном опросе приняли участие жители 155 государств, а с его результатами за 2009 год общественность мира ознакомил сайт Forbes. Критерием для оценки служил крайне субъективный параметр: у респондентов спрашивали, насколько они довольны своей жизнью, и просили оценить собственный «уровень счастья» по 10-бальной шкале. При этом, учитывалось ежедневное состояние опрашиваемых, а также то, насколько они чувствовали себя уставшими, уважаемыми, интеллектуально востребованными и физически здоровыми. На основании этого исследования была составлена сводная таблица, в которой указан процент «удовлетворённых» и «страдающих» граждан того или иного государства. Выяснилось, что более всех довольны своей жизнью граждане скандинавских стран: на первом месте оказалась Дания, на

втором – Финляндия, на третьем – Норвегия. Для примера: США занимают в этом списке «благосостояния» 14-е место с 57% довольных жизнью граждан из числа опрошенных, Россия заняла лишь 73-е место – после Коста-Рики, Панамы и Бразилии, наравне с Ливаном, Румынией, Словакией, Украиной и ЮАР. Последнее место в этом списке заняло африканское государство Того – 1% счастливых граждан из опрошенных.

Как видно на этом примере, результатами подобных обследований являются оценки восприятия людьми своего жизненного уровня в зависимости от своих культурных и бытовых особенностей, системы общественных ценностей и существующих на данный момент времени в стране жизненных стандартов. Поэтому межстрановой срез полученных самооценок трудно проанализировать на качественном уровне оценки благосостояния, тем более что сами респонденты с течением времени могут менять свою самооценку удовлетворенности жизнью. Поэтому наряду с субъективистским подходом к оценке уровня благосостояния в стране существует также и объективистский концептуальный подход [23]. В основе этого подхода оценки уровня благосостояния лежат следующие принципы:

- объективность оценки уровня благосостояния населения на основе установленных и известных всем нормативов (нормативный критерий);

- возможность сравнения показателей благосостояния населения по прошествии определённого периода времени (временной критерий);

- возможность сопоставления показателей благосостояния населения между различными странами и регионами (географический критерий).

Как видно, в данном случае уровень благосостояния оценивается не самими людьми на основе субъективной самооценки, а сторонними экспертами на основе объективных критериев, имея для этого необходимую квалификацию и достоверную информацию. Такой подход изначально предполагает наличие системы комплексных показателей или социально-экономических индикаторов для наиболее полного и многомерного отражения уровня благосостояния населения в стране, а также для сравнения полученных данных с определёнными социальными нормативами или международными стандартами в целях получения более объективной характеристики фактического благосостояния населения.

По рекомендации ООН в международной статистике с 1978 года жизненный уровень населения оценивается количеством и качеством потребляемых в стране жизненных благ (материальных и духовных), для чего применяются следующие показатели [20]:

- демографическая характеристика населения;
- санитарно-гигиенические условия жизни;
- потребление продовольственных товаров;
- обеспеченность товарами длительного пользования (включая жильё);
- доступность услуг образования и культуры;
- существующие условия труда и занятости;
- уровень доходов и расходов населения;
- стоимость жизни и потребительские цены;
- наличие транспортных средств и средств связи;
- организация физической культуры и спорта;
- доступность услуг социального обеспечения и отдыха;

- уровень моральной и физической свободы человека.

Таким образом, при оценке эффективности социальной политики, проводимой в рамках модели государства благосостояния, важно обратить внимание на такие её критерии, как уровень и качество жизни населения. Именно они с наибольшей адекватностью и транспарентностью способны отобразить социальную направленность любых экономических реформ. В мировой практике чаще используется понятие уровня жизни – для характеристики качества жизни в стране со стороны объективизма. Со своей стороны, сторонники субъективизма при анализе качества жизни обращают внимание на состояние внутреннего мира субъекта и степени удовлетворённости его индивидуальных потребностей, что делает более актуальной этнометодику исследовательского подхода к благосостоянию. Видимо, в современных условиях представляется более целесообразным выявление всей совокупности факторов, поддающихся реальному расчёту и оценке, на основе чего, в дальнейшем, формулировать концепцию «общего благосостояния» или «качества жизни» в стране.

В целом, уровень жизни населения представляет собой сложную и многоаспектную социально-экономическую категорию, выступающую сущностным обозначением (критерием) всей совокупности социальных и экономических процессов в стране. Уровень жизни выражает совокупность условий жизни, труда и быта людей – жизненных затрат (стоимости жизни), а также достигнутую в данном обществе степень удовлетворённости людей в благах и услугах. В узком смысле категория уровня жизни используется для отражения степени удовлетворённости только личных потребностей людей, в широком смысле – для отражения условий, созданных в обществе для гармоничного и

всестороннего развития всех его участников. В современной научной литературе уровень жизни характеризуется, как:

- степень развития и удовлетворения физических, материальных и духовных потребностей человека в обществе;
- комплекс социальных условий функционирования человека в сфере общественного потребления;
- уровень развития физиологических и духовных потребностей людей, а также степень их социальной удовлетворённости;
- обеспеченность населения необходимыми для жизни материальными и духовными благами и достигнутый уровень их социального потребления;
- совокупность условий жизнедеятельности (труда, быта, досуга), устойчиво обеспечиваемых при достигнутом уровне общественного воспроизводства.

Таким образом, уровень жизни – это современное понятие, характеризующее степень удовлетворения материальных и культурных потребностей человека, которое наряду с понятием качества жизни входит в число важнейших условий образа жизни или жизненного стандарта. Сам жизненный стандарт – это форма человеческой жизнедеятельности, которая типична для конкретного содержания исторических социальных производственных отношений. Причём, уровень жизни является категорией относительной и зависит не столько от размеров фактического потребления материальных и духовных благ (услуг), сколько от развитости самих человеческих потребностей в этих благах и услугах. Чем выше степень развитости человеческих потребностей, тем выше, при прочих равных условиях, уровень жизни самих людей и в стране в целом.

Во времена СССР для характеристики достигнутого за годы советской власти уровня благосостояния населения, в основном, использовались такие понятия, как «народное благосостояние» или «уровень жизни» советских людей. В современной России, особенно с началом нового тысячелетия, категория «качество жизни» всё чаще характеризуется со стороны субъективизма. Субъективная индивидуальная оценка качества жизни имеет более широкое содержательное наполнение, нежели его объективная стандартная оценка со стороны внешних экспертов. Качество жизни в его субъективном восприятии в большей степени характеризует социальное самочувствие как отдельного индивида, так и отдельной социальной группы. Дело в том, что проблема качества жизни людей включает в себя такие комплексные жизненные показатели, как условия и характер труда, уровень и доступность благосостояния семьи, демографические и этнографические человеческие детерминанты, развитие окружающей человека среды обитания. В этой проблеме есть также и институциональные составляющие: права и свободы граждан, поведение и психология людей, общий идеологический и культурный фон.

Для оценки качества жизни имеют существенное значение: площадь и обустройство жилища, его обстановка и убранство, планировка и благоустройство населённых пунктов, прочность и разнообразие товаров широкого потребления, в том числе и длительного пользования. На качество жизни влияет и такая составляющая, как уровень и доступность услуг системы образования, здравоохранения, культуры, досуга. Самое непосредственное влияние на субъективную оценку качества жизни влияют условия и характер труда, его напряжённость и эффективность, его соответствие личностной и социаль-

ной самооценке индивида, а также свобода выбора специальности, возможность повышения квалификации или переквалификации, а также наличие травматизма на производстве, материальное и моральное удовлетворение от исполненного труда.

В целом, формирование качества жизни в стране происходит под влиянием множества факторов, а именно: микроэкономические (уровень развития материального производства и непроизводственной сферы деятельности), макроэкономические (уровень и структура потребления, рост цен и инфляция, реальная покупательная способность денег), распределительные (доходы, налоги, трансферты), территориальные (экономический потенциал среды обитания, достаточность регионального бюджета и его самостоятельность), социальные (количество населения трудоспособного и нетрудоспособного возраста). Поэтому, если уровень жизни характеризует качество жизни с помощью поддающихся учёту статистических данных, то качество жизни нуждается в применении специальных методик и показателей. Для оценки качества жизни служат научно обоснованные нормативы потребностей людей и степени удовлетворённости в процессе потребления, где присутствует индивидуальный подход к личностным оценкам уровня благосостояния.

Всю группу обобщающих показателей, которые характеризуют уровень жизни в широком смысле этого понятия, можно разбить на три группы:

- синтезированные (уровень удовлетворения различных социальных потребностей, производство ВВП на душу населения, потребление товаров отдельными социальными группами и др.);

- натуральные (объёмы потребления конкретных материальных благ, уровень прожиточного минимума и др.);

- структурные (распределение богатства, структура потребления, дифференциация доходов и др.).

Интеграция методологических подходов к определению уровня и качества жизни позволяет комплексно подходить к объективным условиям и субъективным интерпретациям жизненных стандартов на уровне отдельной личности, социальной группы и населения страны в целом. Такой подход к определению качества жизни требует выявления следующих дополнительных характеристик:

- условия жизни различных социальных групп, обладающих определёнными социальными ролями и статусом в системе общественных производственных отношений;

- условия жизни отдельной личности (границы качества её жизни), где присутствует стратегия личностной социализации (воспитание, образование, потребности, ценности, модель поведения).

В этом смысле при определении качества жизни как непрерывной социальной деятельности отдельной личности по удовлетворению широкого спектра своих возрастающих потребностей продуктивно использовать методику структурирования потребностей А. Маслоу:

- витальные (пища, жилище, отдых и т.д.);
- экзистенциальные (здоровье, настроение, стабильность и т.д.);
- социальные (дружба, любовь, общение, участие в организациях и т.д.);

- престижные (карьерный рост, получение статуса, признание заслуг и т.д.);

- духовные (творчество, самообразование и т.д.).

Индикаторы данного подхода к характеристике качества жизни были предложены Э. Аллардтом, который полагал, что качество жизни человека достигается за счёт удовлетворения трёх её базовых ценностей: иметь, любить, быть. Первые потребительские ценности включают в себя материальные условия жизни: обеспеченность ресурсами (минимальный доход), условия проживания и труда, наличие здоровья и образования. Потребность «любить» формирует такие направления личностной активности, как общение в рамках социальной идентичности на уровне локальных сообществ, дружеских связей, групповых интересов, отношений с коллегами по работе. Потребность личности в бытии означает качественную идентификацию её индивидуальной жизни через интеграцию в общественную жизнь, гармонию с природой, рекреацию и иные формы досуга. Каждая из указанных групп потребностей обладает своим реальным потенциалом, который способствует большему развитию потребностей отдельной личности, социальной группы и общества в целом, что, в свою очередь, повышает их ответные требования к характеристикам качества жизненных стандартов в стране.

Каждая страна старается выработать такие индикаторы благосостояния, которые наиболее адекватно отражают их социальную и экономическую реальность. Например, в 1980 году Советом Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которая является неофициальным клубом наиболее богатых стран мира, был предложен список социальных индикаторов, в котором были подробно представлены показатели качества формирующегося благосостояния в данном социальном пространстве [18]. В этом списке социаль-

ные индикаторы сгруппированы по определённым направлениям формирования качества благосостояния людей (здоровье, образование, занятость, экология и др.), где наряду с показателями качества были представлены и проблемы, которые обычно сопровождают этот сложный социальный процесс [Прил. 1]. В современной российской практике отслеживания уровня жизни граждан применяется методология, разработанная Федеральной службой государственной статистики РФ. Показатели уровня благосостояния рассчитываются статистической службой ежеквартально на основе обследования бюджетов домохозяйств, где под статистическую выборку подпадают, обычно, до 50 тысяч домашних хозяйств [26]. Полученные статистические данные делятся на три группы показателей [Прил. 2]. Показатели из первой группы дают характеристику распределения населения в зависимости от уровня среднедушевых денежных доходов, а также демонстрируют степень дифференциации населения по уровню этих получаемых доходов. Здесь используется в качестве инструмента известная кривая Лоренца и вычисляемый на основе её корреляции индекс Джини (или коэффициент концентрации доходов). Кстати, по той же классификации, предложенной Советом ОЭСР, считается, что: если индекс Джини составляет «0,2», то уровень несправедливости в доходах «очень низкий»; если индекс находится в районе «0,25», то несправедливость распределения доходов в обществе «низкая»; если индекс Джини находится на уровне «0,33» и более, то имущественная несправедливость в формировании доходов граждан «высокая» и «очень высокая».

Во второй группе показателей общего благосостояния граждан, согласно российской методике, лежит величина прожиточного мини-

му, который определяется на основе Федерального закона «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» № 134-ФЗ от 24 октября 1997 года (ред. 24.07.2009) и, в соответствии с этим законом, на основе методических рекомендаций по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения РФ. Согласно предложенной методике, минимальные нормативы потребления продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг определяются с учётом научных рекомендаций по минимальным объёмам потребления и перечню товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья и обеспечения жизнедеятельности человека и с учётом финансовых возможностей государства. Общая стоимость (цена) такого минимального набора благ, необходимых человеку для его воспроизводства, является прожиточным минимумом. Кроме того, определяется относительный уровень бедности, исходя из сопоставления прожиточного минимума со стандартом потребления, преобладающим в данной стране. Относительные показатели уровня жизни характеризуют не столько зону физиологического выживания, сколько проблему недоступности для определённых членов общества удовлетворения своих потребностей на уровне средних для этой страны социальных и культурных стандартов (норм) общественной жизни. В связи с этим, наряду с прожиточным минимумом формируется понятие потребительского бюджета, который может обеспечивать (или не обеспечивать) «физическую (или социальную) дееспособность».

Наконец, третья группа показателей, согласно российской методике, представляет собой баланс доходов и расходов домашних хозяйств. С одной стороны, баланс включает в себя оплату труда всех категорий населения, а также пенсии, пособия, стипендии и другие

социальные трансферты, поступления от продажи продуктов сельских подсобных хозяйств, доходы от собственности в виде процентов по вкладам, ценным бумагам, доходы от предпринимательской деятельности и др. Второй стороной этого баланса являются: расходы населения на покупку товаров и оплату услуг, обязательные платежи в бюджет и разнообразные взносы, покупка иностранной валюты, прирост сбережений по вкладам и др. Все номинальные денежные доходы и расходы населения, согласно этой предложенной методике, рассчитываются в реальном выражении с учётом действия фактора изменения цен. Пересчёт в новые сопоставимые цены проводится с помощью индексов потребительских цен (ИПЦ).

Кроме частных показателей измерения благосостояния в российской практике также применяются обобщающие или интегральные показатели: индекс стоимости жизни и ВВП на душу населения. Так, индекс стоимости жизни рассчитывается государственными органами статистики ежемесячно на основе рыночной стоимости (цены) фиксированного набора благ (потребительской корзины). Соотношение стоимости жизни населения и уровня его доходов позволяет оценить покупательную способность их реальных доходов или качество жизни. Применяемый многими странами такой обобщающий показатель уровня благосостояния, как ВВП на душу населения в стране, не обладает всеобъемлющим охватом. Поэтому проблема построения обобщающего показателя для отражения всех граней благосостояния как многомерной социально-экономической категории остаётся всё ещё актуальной и в наши дни. В качестве таких показателей в разное время предлагалось использовать: долю расходов на питание в общих расходах домохозяйств; среднюю продолжительность жизни населе-

ния; показатель свободного времени как меры общественного богатства и др.

В этой связи, ещё в 1972 году американские экономисты У. Нордхаус и Дж. Тоббин предложили такой универсальный показатель, как «чистое экономическое благосостояние» (NEW), который корректировал ВВП страны путём вычитания отрицательных факторов (теневая экономика) и добавления положительных факторов (нерыночная деятельность), а также оценки досуга. Используя эту идею, другие американские экономисты К. Кобб и Дж. Кобб-младший разработали свой обобщающий «индекс устойчивого экономического благосостояния» (ISEW), который с успехом используют, например, экономисты-экологи [6]. Наконец, специалистами Программы развития под эгидой ООН для оценки уровня социально-экономического развития стран был разработан такой комплексный показатель, как «индекс развития человеческого потенциала» или «индекс человеческого развития» (ИРЧП). Этот показатель отражает уровень достижений страны в области развития человеческих ресурсов, что означает: насколько условия формирования благосостояния населения страны близки к некоторым общепризнанным в мире критериям благополучия как отдельного человека, так и нации в целом; насколько реализуются возможности в стране для индивида прожить долгую и здоровую жизнь, получить образование и иметь, при этом, достойный уровень материального благополучия [18]. Величина индекса ИРЧП может изменяться от 0 до 1, вне зависимости от уровня развития той или иной страны (как индустриальные, так и развивающиеся страны). На основе ежегодных Докладов ООН Россия по этому показателю

относится к группе стран со средним уровнем развития человеческого потенциала.

В 2003 году Европа включила в орбиту своей экономической и политической системы ценностей ряд новых стран. Уже через год после этого коллективного вступления в ЕС второй волны стран из Восточной Европы сама Еврокомиссия заказала социологический опрос во всех государствах новой объединённой Европы – Eurobarometer Autumn 2004. Дело в том, что главным мотивирующим началом при создании «Общего рынка» и последующих его трансформациях в Европейский Союз было простое желание людей из вновь присоединяемых стран жить «лучше и веселее» в новом геополитическом образовании [14]. Поэтому первое, что включили в опрос, – это удовлетворённость своей новой жизнью. Так вот, если большинство людей всех 25 государств альянса в целом на жизнь не жаловались (81% – удовлетворены, 19% – нет), то в такой «новой-старой» стране, как Латвия, число довольных своей новой жизнью составляло всего 55% (из которых только 5% – полностью, а остальные 50% – достаточно). С другой стороны, из 15 стран-старожилов ЕС лишь в Португалии зафиксирован почти такой же низкий уровень удовлетворённости своей жизнью (59%), как в странах-новичках. А довольны были членством в ЕС и своей жизнью в нём больше всех датчане (97%), шведы (96%) и финны (94%). Вторым по значимости вопросом в социологическом опросе был пункт неудовлетворённости своей новой жизнью. Здесь основными проблемами, которые вызывали неудовлетворённость у опрашиваемых людей, были: инфляция, безработица и здравоохранение (от 30% до 40%). И третьим вопросом, которому уделили внимание организаторы опроса, был пункт: представления людей о

Евросоюзе как желанной цели. Здесь приоритетными задачами для ЕС опрошенные посчитали борьбу с бедностью, сокращение безработицы, противодействие инфляции, свобода рынка труда и услуг, противодействие преступности и наркотикам (от 40% до 60%).

Таким образом, если привести все данные опроса к графической схеме, то можно увидеть две пересекающиеся кривые с обратной динамикой позитивных и негативных ожиданий людей от присутствия в Европейском Союзе, где были представлены:

а) самые позитивные ожидания связаны с общественным сектором экономики (национальная оборона, внешняя политика, предотвращение терроризма, защита окружающей среды, борьба с преступностью);

б) самые негативные ожидания связаны с частным сектором экономики (безработица, инфляция, налоги, жильё, пенсии и зарплата);

в) одинаковое, в среднем, отношение к тем секторам экономики, где государство и бизнес присутствуют как партнёры по общему делу повышения благосостояния своих граждан и качества их жизни (система образования, здравоохранения, занятости, общественный транспорт, стабилизация рынка) [14].

Поэтому национальные рейтинги, которые периодически публикуются печатными изданиями и доводятся до сведения общественности электронными средствами информации, важны не столько для потенциальных инвесторов – сколько для самой этой общественности. На первом месте среди подобных рейтингов обычно идёт, так называемая, «Конкурентоспособность стран мира» (впервые составлен в 1979 году), где по оценке прошлого года присутствовали 104 державы и который рассчитывался на основе более 100 индикаторов. В том

числе и таких, как: основные пропорции макроэкономики, качество государственных институтов, эффективность банковской системы, уровень развития технологий, налоговая и законодательная базы, условия на рынке труда и т.д. Указанные факторы считаются движущей силой экономического роста в средне- и долгосрочной перспективе, а значит и источником роста общего благосостояния граждан. Составитель этого рейтинга: расположенная в Швейцарии независимая международная организация – Всемирный экономический форум. За период 2004–2005 года первую пятёрку стран составили: Финляндия, США, Швеция, Тайвань, Дания (в порядке убывания рейтинга). Причем, финны оказывались среди лидеров три раза за четыре года, а США два сезона подряд шли в компании со скандинавами.

Следующим по значимости рейтингом стран является, так называемый, «Треугольный индекс благосостояния нации» (впервые был представлен общественности в 1995 году после Всемирного саммита по социальному развитию, состоявшегося в Копенгагене). При расчете этого индекса учитывается развитие экономики, социальной среды и информационной инфраструктуры государства, что позволяет независимо измерять и определять состояние развития страны относительно общепринятых норм и стандартов развития человека. Здесь рассматриваются только развивающиеся экономики. В 2005 году пятёрку ведущих по этому показателю стран составили: Словения, Израиль, Южная Корея, Чехия, Тайвань (в порядке убывания рейтинга). Тогда в десятку стран также вошли и бывшие республики советской Прибалтики.

Следующим рейтингом, достойным внимания с точки зрения удовлетворённости жизнью в стране, можно назвать, так называемый,

«Индекс экономической свободы» (впервые был опубликован в 1994 году). Этот «топ» стран в том списке содержал информацию о 161 державе, причём ситуация в каждой из них оценивалась по 50 показателям. Под экономической свободой авторы понимают отсутствие ограничений со стороны государства на производство, распределение и потребление товаров и услуг.

Индекс основан на последних данных по налогам, тарифам, банковскому регулированию, иностранному инвестированию, денежно-кредитной политике, теневому рынку и другим показателям. Последний «Топ–5» из этого списка составили такие страны, как: Гонконг, Сингапур, Люксембург, Эстония, Ирландия (в порядке убывания рейтинга). Причём эстонцы в этом рейтинге находятся далеко впереди всех остальных государств СНГ и стран Балтии [19].

Как мы видим, вполне закономерно, что наибольшее удовлетворение своей жизнью все социологические опросы выявляют именно в скандинавских странах, где индексы экономического и человеческого развития взаимосвязаны между собой через наличие в этих странах политически чёткой и социально продуманной экономической политики общего благосостояния. Но в то же самое время не следует забывать, что эти чёткость и продуманность являются результатом некоего негласного общественного договора между государством и бизнесом, где у каждой стороны есть свои обязательства и права. Это требует больших организационных и финансовых затрат с обеих сторон, что в условиях современной действительности делает хорошую жизнь также и дорогой. Здесь очевидна прямая зависимость между уровнем налогового бремени в стране и уровнем удовлетворённости своей жизнью граждан этих стран.

Например, как показали данные Евростата [17], эта зависимость чётко проявляется как при сравнении новых стран ЕС и его старожилов, так и при сравнении стран на основе социологического опроса Евробарометра – наиболее и наименее удовлетворённых своей жизнью в Евросоюзе [14]. Данные статистики свидетельствовали, что в период с 2002-го по 2003 год налоговое бремя во всех 25 странах Европейского Союза увеличилось на самую малость – с 41,3% до 41,5% (в среднем на 0,2%) от ВВП. Причём на население семнадцати стран альянса фискальная нагрузка стала давить сильнее, а жители семи стран, напротив, смогли вздохнуть свободнее. Только в Германии всё осталось по-прежнему (как говорится, от добра – добра не ищут). Зато шведским налогоплательщикам завидовать не приходилось: в этом скандинавском государстве предприятия и жители отправляли из своего кармана в госбюджет суммы, равные 51,4% от ВВП. Совсем немного было легче налогоплательщикам в Дании (49,8%), Бельгии (48,1%), Франции (45,7%), Финляндии (45,1%). Вполне вероятно, что не будь у Норвегии нефти Северного моря – её ситуация с налоговыми выплатами в пользу государственного бюджета субъектами рынка отличалась бы от этих показателей не намного (судя по её рейтингу качества жизни в стране). Для сравнения: на сегодня в Европе Топ-5 стран с самой низкой общей налоговой нагрузкой – это Литва, Латвия, Словакия, Ирландия, Эстония (от 28% до 33% от ВВП – по мере увеличения).

Наконец, тот же Евростат отмечал и существенное различие в структуре налоговой системы у всех участников Евросоюза. К примеру, в 2003 году самый низкий удельный вес прямых налогов (подходный налог с предприятий и населения, налог на недвижимость и

т.д.) наблюдался в Польше (19,7%), Словении (20,8%) и Словакии (23,2%). Причём в среднем этот показатель по всем 25 странам альянса составлял на тот период 31,6% от общих налоговых выплат в пользу национальных бюджетов. Здесь опять следует отметить, что больше всего прямых налогов было выплачено тогда в Дании (59,6%), Великобритании (42,0%) и Финляндии (41,0%). Новые страны, где нет полной удовлетворённости своей жизнью в объединённой Европе, теряли ровно половину от показателя той же Дании. С другой стороны, лидерами того же 2003 года в Европе по удельному весу в фискальной структуре косвенных налогов (НДС и акциз) стали Кипр (49,4%), Венгрия (42,3%) и Португалия (41,9%). Как видим, опять не самые довольные своей жизнью в ЕС страны. Зато самую незначительную нагрузку непрямыми налогами давали в Бельгии (28,8%), Германии (29,7%), а также в Чехии (31,4%). Здесь не последнюю роль сыграла хорошо отлаженная система социального страхования, которая имеет место в этих странах. Та же Германия получала больше всего доходов от взносов социального страхования в Европе – 44,4% от ВВП на тот период [17]. Нынешний 2010 год подтверждает наши выводы: экономики Греции, Венгрии, Ирландии, Испании, Португалии сейчас имеют статус «больных», а Германии, Бельгии, Скандинавских стран – статус «локомотивов» ЕС.

Таким образом, мы у себя в России (когда иссякнет резерв высоких цен на энергоносители, а рост доходов в бюджетной сфере подойдёт к черте финансовой безопасности) неизбежно вернёмся к прогрессивному подоходному налогу (в тех же США богатые платят более 40% от своих доходов) и поймём, наконец, что только свой бизнес – через прямые налоги и обязательное социальное страхование рабочей

силы – сможет наполнить экономическую политику общего благосостояния реальным содержанием. Но для этого нужен диалог и сотрудничество между бизнесом и правительством, между обществом и государством. Вот тогда у нас в России будет действительно достигнуто благосостояние всей нации, где нет пропасти между бедными и богатыми, где материальное и духовное развитие человека поставлено главным условием и основным критерием развития экономического и политического в стране.

1.3. Субъект и функция экономики благосостояния

Ещё в мае 2003 года, когда ЕС расширился за счёт включения второй волны стран с востока, Европейская комиссия одобрила доклад о политике в области государственных финансов в зоне евро, в котором отмечалось наличие риска нарушения бюджетной дисциплины в странах ЕС по причине «старения» населения Европы. Практически одновременно с Еврокомиссией, Совет ЭКОФИН (министров экономики и финансов) утвердил приоритеты основных направлений экономической политики ЕС на ближайшие пять лет, куда вошли такие приоритеты, как: пенсионная реформа; реформа рынка труда и сферы занятости; повышение конкурентоспособности европейских предприятий, прежде всего, за счёт совершенствования системы подготовки и переподготовки кадров; развитие науки и техники [12].

Этот пример показывает, что на сегодняшний день приоритеты экономической и социальной политики формируются параллельно, одновременно развивая и дополняя друг друга за счёт синергетического эффекта отдачи человеческого потенциала.

Поэтому, при оценке действенности и эффективности проводимой национальными правительствами своей экономической политики с точки зрения современной теории общего благосостояния, эксперты задаются вопросом, насколько эта политика адекватно влияет на агрегированное благосостояние людей. Здесь возникают проблемы, связанные с оценкой выбора обратных предпочтений в политике общего благосостояния:

- насколько цели и положения определённой политики удовлетворяют индивидуальным предпочтениям граждан страны;

- насколько выявлены все предпочтения благ у индивидов, на которые ориентируется проводимая политика в стране;

- насколько вписываются эти выявленные предпочтения благ в концепцию «компромисса между справедливостью и эффективностью».

Более того, в условиях нестабильности индивидуальных предпочтений выше обозначенные проблемы становятся более актуальными по причине сложности в определении результативности достижения цели проводимой политики благосостояния в то время, когда эти самые индивидуальные предпочтения постоянно меняются. Откуда важно различать два типа предпочтений, определяющих, в конечном итоге, результативность и адресность проводимой государством любой экономической политики.

Первый такой тип – адаптивные предпочтения. Люди склонны изменять свои предпочтения в соответствии с тем, что ожидают получить при своём взаимодействии с окружающей их средой. При этом, адаптация их предпочтений к воздействию окружающей среды может происходить или преднамеренно (осознанно), или непреднамеренно (ситуативно). В данном случае, проблема оценки уровня общего

благосостояния в условиях адаптации предпочтений заключается в том, что возникает область неудовлетворённости ввиду наличия множественности равновесий, а также в связи с запаздыванием реакции со стороны экономических факторов в ходе проведения политики благосостояния.

Второй тип – неадаптивные предпочтения. Индивиды могут умышленно манипулировать своими предпочтениями в случае, если их потребности низшего и высшего уровня не соотносятся друг с другом. Здесь также могут возникать два вида сопутствующих проблем – индивидуальных и коллективных неадаптивных действий. Проблема индивидуальных действий может возникнуть по причине неопределённости явлений в будущем: индивиды могут неверно определить вероятность наступления предпочтительного события. Проблема коллективного действия связана с отсутствием гарантии для каждого индивида из группы в том, что остальные члены группы также будут одинаково последовательно действовать согласно принятому до этого коллективному предпочтению.

В связи с этим, в рамках экономики благосостояния научные эксперты предлагают следующие механизмы решения проблемы оценки проводимой политики благосостояния [28]:

- «pareto-selfimprovement» (Парето-самоулучшение). Данный оценочный механизм выявляет причину намеренного изменения предпочтений со стороны индивидов и принятия ими определённых норм поведения, которые порождают изменение самих предпочтений индивида. Здесь, согласно мнению экспертов, оценка благосостояния может быть произведена как на основании первоначальных предпочтений индивида, так и на основе изменившихся его предпочтений, по-

сколькx присутствует «парето-улучшение» фактической ситуации индивида. В данном случае, в соответствии с теорией, кривые безразличия «старых» и «новых» предпочтений индивида имеют общую точку пересечения (равновесия);

- «no regret-improvement» (улучшение без сожаления). Эта исключительная ситуация имеет место тогда, когда точка предпочтений индивида, характеризующаяся как новый статус-кво, является «парето-улучшенным» состоянием по отношению к точке статуса-кво его старых предпочтений. В данном случае можно утверждать, что оценка благосостояния индивидом может возрастать только в том случае, если его новый набор благ является более предпочтительным по отношению к его старому набору, но уже при наличии у него новых изменившихся предпочтений;

- «becker's solution» (подход Беккера). В соответствии с этим механизмом оценка благосостояния строится по принципу: первоначальные эффекты воздействия политики благосостояния оцениваются при первоначальных предпочтениях, а эффекты воздействия политики благосостояния, возникающие в последующие периоды времени, оцениваются на основании уже новых предпочтений индивида. Причём, в обоих случаях сопоставления различных предпочтений применяется одна «метрика цен»;

- «shrubbed preference» (очищенное предпочтение). Нередко случается так, что предпочтения индивидов изменяются под воздействием ошибочного восприятия ими окружающей их реальности. Данный принцип предполагает наличие у индивида «очищенного» от влияния «ошибки» предпочтения с тем, чтобы оценить уровень реального благосостояния. При этом, при оценке благосостояния следу-

ет учитывать уровень случившейся «корреляции»: если изменение предпочтений индивида под воздействием «ошибки» имеет значительную «погрешность», то для оценки уровня благосостояния используются «очищенные предпочтения»; если изменение предпочтений не несёт большую «погрешность» или причины этой «ошибки» не известны власти, то применение этого механизма оценки благосостояния не желательно;

- «constrained efficiency» (напряжённая эффективность). Теория исходит из того, что при проведении какой-либо политики государство является более информированным, нежели другие экономические агенты. Только в этом случае его действия будут носить эффективный характер. Однако в случае, если индивид (равно, как и другой экономический агент) имеет обратное мнение о полноте информированности государства, то экономическая политика общего благосостояния, проводимая государством, не способна будет своими действиями улучшить частное благосостояние индивида. Политика благосостояния, в этом случае, будет носить некоторое «напряжение» с точки зрения взаимоотношений между проводником политики (государством) и её реципиентом (индивидом). Как следствие, результатом такой политики благосостояния, проводимой государством в условиях его недостаточной информированности о возможных в будущем предпочтениях, явится достижение «напряжённой эффективности» у данной политики благосостояния [28].

Таким образом, обеспечение задачи полноценного развития человека в обществе предполагает, что общая экономическая цель максимизации показателей экономического роста будет подчинена таким сопутствующим социальным целям, как повышение общего благосос-

тояния населения, охрана окружающей среды, стабильность занятости, свобода выбора. Откуда активное участие института государства в формировании общего благосостояния населения в стране должна обеспечивать равный доступ к общественным благам, которые необходимы для существования и развития человека и при наличии которых потенциал каждой личности может быть эффективно реализован на повышение благосостояния как самого индивида, так и общества в целом (включая тех, кто уже или ещё не может активно реализовать свои права на достойную и счастливую жизнь).

Сущность объектной оценки экономической политики общего благосостояния наглядно демонстрирует пример такого государства, как Швеция с её «моделью социализма», которая максимально вобрала в себя основные характеристики главного лозунга социальной рыночной экономики: благосостояние – для всех! Этот основополагающий принцип социальной справедливости предполагает наличие в экономической системе рыночного распределения национального богатства стержневой регулирующей роли государства в лице сформированной самим народом политической системы социальных гарантий и механизма их реального обеспечения. Поэтому «система социальных гарантий должна включать, прежде всего, гарантии, предоставляемые всем гражданам страны и охватывать следующие основные направления: сфера трудовых отношений (условия, оплата и охрана труда), сфера занятости (статус безработного, пособие по безработице, переподготовка кадров), область пенсионного обеспечения (минимальный размер пенсии, пенсии трудовые, социальные, по инвалидности), сфера государственного страхования (пособия по временной нетрудоспособности рабочим и служащим, по уходу за боль-

ным ребёнком, возмещение затрат на погребение), область материнства и детства (пособие по беременности и родам, льготы по медицинскому обслуживанию в период беременности, единовременное пособие при рождении ребёнка, ежемесячное пособие матери на период отпуска по уходу за ребёнком до возраста 1,5 лет, единое для всех семей ежемесячное пособие на детей в возрасте до 16 лет) [27].

Если мы обратимся к недавней практике в период СССР, то увидим, что социальной защищённости граждан в то время уделялось первостепенное значение: могли сэкономить на зарплатах, премиях – но на пособия и льготы старались не жалеть бюджетные средства. Посмотрим на самое успешное в экономическом и социальном плане десятилетие – с 1965 по 1975 годы, и увидим, что на цели общественного потребления, в среднем, всегда уходило 75% национального дохода и 25% шло на общественное накопление. В это же время, прирост номинальной заработной платы (в текущих ценах) у граждан, занятых в промышленном секторе, составлял 20% на каждые пять лет. При этом, реальные доходы граждан (в фактических ценах), занятых в промышленном секторе, прирастали каждые пять лет на 1,5%. Это говорит о том, что основная часть расходов государства на покрытие роста благосостояния граждан шла по линии социальных трансфертов, что подтверждается тем, что 30% общих расходов на социальные выплаты (обеспечение социальных гарантий) составляли трансферты на социальное страхование (включая пенсионное обеспечение) [8].

В современной российской практике наше правительство, начиная с 2000 года, взяло курс на замену льгот денежными выплатами (монетизацию льгот), что оправдывается рыночными отношениями и отсутствием у региональных и местных властей достаточных

бюджетных средств, необходимых для компенсации гарантированных льгот населению. В этот период, с 2000 года по 2007 годы, номинальная заработная плата, в целом по стране, выросла в 5-6 раз (в зависимости от сферы деятельности и независимо от уровня первоначальной оплаты труда) [Прил. 3]. Прирост приличный, но если учесть отмену льгот и десяти процентную, в среднем за год, инфляцию в этот период, то получится, что субъективная оценка уровня своего благосостояния населением России не совсем отражала конечную цель, которую поставило себе российское правительство в плане повышения этого благосостояния на этот период. Налицо, как мы отметили выше, «напряжённая эффективность» проводимой нашей властью в стране экономической политики благосостояния.

Причём, напряжённость ощущается с точки зрения и зарплатоёмкости, и фондоотдачи общественного производства в современной России. Если обратить внимание на среднедушевые денежные доходы населения по России, то ситуация выглядит вполне нормальная и объективная [Прил. 6], исходя из нынешних возможностей современного российского общественного воспроизводства труда и капитала. Но если обратить внимание на динамику среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников по видам экономической деятельности в современной России, то необходимо будет признать, что некоторые сектора экономики в РФ имеют явную завышенную самооценку с точки зрения зарплатоёмкости [Прил. 3]. В экономически развитых странах все последние годы наблюдается, наоборот, снижение зарплатоёмкости. С другой стороны, по словам директора ЦСП Иинститута экономики РАН Е. Гонтмахера, рост зарплат в нашей стране можно считать, скорее, компенсаторным после кризиса

1998 года: развитые страны нас обогнали – мы их теперь догоняем. Действительно, рост заработной платы не должен опережать рост производительности труда – это правило пока никто не отменял. Но аналитики агентства ФБК заверяют, что если и растёт зарплата в России большими темпами, то пока это не имеет отношения к проблеме «проедания» совокупного продукта: из каждых заработанных российской экономикой 3 рублей, примерно, 2 рубля приходятся на прибыль и лишь 1 рубль идёт на оплату труда наёмного работника. Сейчас экономистов больше волнует проблема, как эти рубли зарабатываются. По расчётам агентства ФБК, на начало 2010 года в России и в Европе общая зарплатоёмкость, в среднем по отраслям экономики, составляла 40% от ВВП, но с точки зрения производительности труда (отдачи капитальных фондов) Россия, по-прежнему, уступает ведущим европейским странам.

При анализе заработной платы по укрупненным группам занятости наибольшая заработная плата отмечалась в группе "руководители организаций и их структурных подразделений (служб)" – 33.506 рублей. Уровень заработной платы этой группы в 1,7 раза превышал заработную плату специалистов высшего уровня квалификации; в 1,8–1,9 раза – квалифицированных рабочих промышленных предприятий, строительства, транспорта, связи, геологии и разведки недр; операторов, аппаратчиков, машинистов установок и машин, в 2,2 раза – специалистов среднего уровня квалификации, в 2,7 раза – работников, занятых подготовкой информации, оформлением документации, учетом и обслуживанием; в 2,8 раза – работников сферы обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства, торговли и родственных видов деятельности; почти в 4 раза – заработную плату группы неквалифициро-

ванных рабочих. Сравнение сложившегося уровня заработной платы по укрупненным профессиональным группам с данными аналогичного обследования, проведенного в октябре 2007 года, показывает, что за этот период более значительно выросла заработная плата руководителей организаций и их структурных подразделений (служб) – на 40% и работников, занятых подготовкой информации, оформлением документации, учетом и обслуживанием – на 39%, в то же время у квалифицированных рабочих; операторов, аппаратчиков, машинистов установок и машин прирост составил только 24-26% (рис.1).

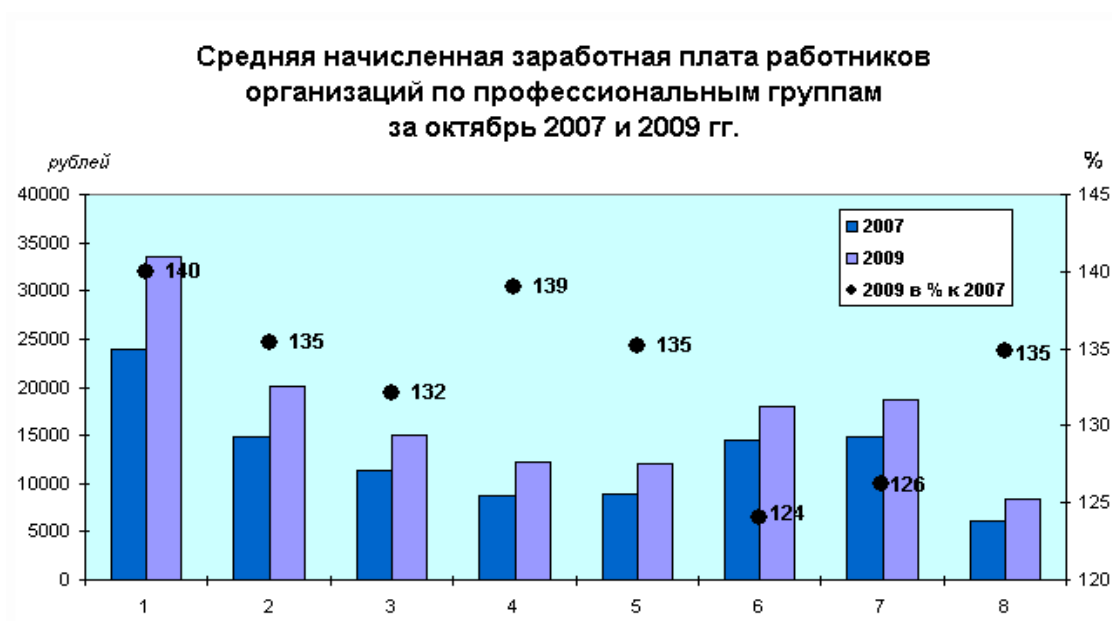


Рис. 1. Динамика заработной платы по профессиональным группам

- 1 - руководители организаций и их структурных подразделений (служб)
- 2 - специалисты высшего уровня квалификации
- 3 - специалисты среднего уровня квалификации
- 4 - работники, занятые подготовкой информации, оформлением документации, учетом и обслуживанием
- 5 - работники сферы обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства, торговли и родственных видов деятельности
- 6 - квалифицированные рабочие промышленных организаций, организаций строительства, транспорта, связи, геологии и разведки недр
- 7 - операторы, аппаратчики, машинисты установок и машин
- 8 - неквалифицированные рабочие.

Как тут не вспомнить, уже упоминавшегося нами выше, Д. Рикардо, который указывал на невозможность достижения общего благосостояния в небогатой стране. К этой мысли классика мы ещё вернёмся далее. Если же обратить внимание на такой показатель, как структура расходов домашнего хозяйства (например, в промышленной сфере деятельности членов семьи), то сравнение, с точки зрения предпочтений благосостояния населением, также будет не в пользу нынешнего положения с уровнем общего благосостояния в Российской Федерации. В указанные выше времена в СССР на продовольственные и не продовольственные товары уходило, примерно, по 30%, а на услуги ЖКХ – 2,5% общих расходов семьи[8]. В настоящее время структура общих расходов домашних хозяйств в РФ на продукты питания и непродовольственные товары также осталась, примерно, на том же уровне, что и в советское время – в целом, 60% бюджета семьи, но на услуги ЖКХ у средней российской семьи уходит уже более 8% её бюджета [Прил. 4]. Как видим, сравнение явно не в пользу более высоких частных предпочтений общего благосостояния в стране у нынешнего поколения россиян, нежели у их советских сограждан. Тем более, если учесть, что советская статистика сбережениям граждан уделяла внимание (до 5-6% от общего семейного бюджета, в среднем), а российская служба статистики что-то об этом умалчивает. Возможно, она перенесла эту статью семейного бюджета в раздел инвестиций, но этот тип сбережений, вряд ли, относится к структуре нынешнего бюджета средней статистической российской семьи. Не говоря уже о наших пенсионерах: в целом по Европе пенсионные выплаты составляют 10% от их общего ВВП, в России – 6% ВВП, у них средний коэффициент замещения составляет 50%, у нас – 38% (отношение трудовой пенсии к средней зарплате пенсионера).

Наконец, такой показатель, как средняя начисленная заработная плата мужчин и женщин (по видам экономической деятельности), показывает, что и здесь у нас сейчас присутствует явная дискриминация в оплате труда, но уже по половому признаку: исключение составляют сферы деятельности в строительстве, образовании и здравоохранении [Прил. 5]. Это тоже немаловажный фактор оценки уровня общего благосостояния в стране со стороны населения в условиях современной экономики, когда разница в участии совокупного продукта со стороны мужчин и женщин уже не носит такого принципиального характера (с учётом их внутрисемейных обязанностей), как раньше – тем более, в условиях неполных семей. Пока же наша статистика отмечала, что в феврале 2008 года на долю 10% наиболее обеспеченных граждан России приходился 31% общего объёма денежных доходов в стране, а на долю 10% наименее обеспеченного населения – 1,9% общих денежных доходов в Российской Федерации.

Ещё А. Маршалл, в своё время, говорил, что главная задача экономической политики – это обеспечить условия для нормальной жизнедеятельности людей в стране. Нормальная жизнедеятельность обычно понимается как среднемировой уровень технического и технологического развития экономики при сохранении среднемировых стандартов уровня и качества жизни для основной массы населения в стране. Откуда следует, что главная задача национальных правительств – это обеспечить выполнение данного социально-экономического императива в своих странах на практике. Поэтому «управление как функция – это целенаправленное информационное воздействие на людей и экономические объекты с целью направить их действия и получить желаемые результаты. Управление как процесс – это совокупность управленческих действий, которые обеспечи-

вают достижение поставленных целей путём преобразования ресурсов «на входе» в конечный продукт «на выходе». Управление как аппарат – это совокупность структур и людей, обеспечивающих использование и координацию всех ресурсов у имеющихся социальных и экономических систем для достижения поставленных ими целей» [9].

В Российской Федерации социальная направленность нашей экономики и гуманитарная направленность нашей внутренней и внешней политики закреплены Основным законом страны – Конституцией РФ, а также законодательными инициативами Президента РФ, Правительства РФ и депутатов Государственной Думы РФ. Начиная с 2000 года задача повышения уровня и качества жизни населения Российской Федерации возведена в ранг основной государственной социально-экономической доктрины, которая в дальнейшем была оформлена в систему пяти общенациональных проектов или федеральных целевых программ (ФЦП): образование, здравоохранение, жильё, продовольствие, а также энергобезопасность. Откуда «программно-целевой метод в управлении ориентирован на достижение конечного результата в логике поэтапного действия: формирование «дерева целей», разработка адекватной исполняющей программы, реализация управляющей программы. Ключевой идеей программно-целевого метода выступает матрица «цель-средство». Это иерархическая структура строго сформулированных целей – программных элементов, каждый из которых служит ступенью и средством решения поставленной проблемы. Это системный подход или системный анализ, который является совокупностью методологических средств, используемых для подготовки и обоснования решений по сложным проблемам политического, социального, экономического, научного и технического характера» [9].

Наши общенациональные проекты, которые с подачи Президента РФ инициируются сейчас в рамках стабилизационных программ развития страны, безусловно могут и должны выступать в качестве институциональных инструментов новой экономической политики качественного роста – но при условии, что они не будут являться тривиальным субститутом бюджетных трансфертов по линии внебюджетных статей расходов, а станут альтернативой «государственного активизма». Это будет лишь в том случае, как нам кажется, если средства, выделяемые государством на национальные проекты (где затрагивается, преимущественно, социальная сфера рыночных отношений – образование, здравоохранение, жильё, питание), будут проходить именно по линии социального страхования общего благосостояния населения РФ, исправляя несправедливость в распределении национального дохода. Мы для себя эту методику активной социальной политики дефинируем как «WELSHURE» (от англ.: «welfare» – благосостояние, «inshure» – страховать).

В этом случае наши национальные проекты будут не тащить воспроизводственные процессы в российской экономике «за уши», а дышать им «в затылок», инициируя функциональную динамику их роста. Сейчас же мы видим, что отдача от этих проектов для общества пока мала: налицо их низкая экономическая эффективность (формальность и статичность в целях, риски и неопределённость в результатах) и слабая социальная активность (субъективность и авторитарность в решениях, невнятность и размытость в средствах), так как нет в них функциональной составляющей, которая смогла бы задать начатому «сверху» процессу экономическую устойчивость и социальную динамику «снизу». Тем более, что все аналитические статьи о тенденциях развития мировой экономики на ближайшую перспективу

сходятся во мнении, что период движения вверх ещё не начался и странам следует терпеть «затяжную зиму» на ниве деловой активности. Это обуславливается и вхождением развитых экономик в полосу понижительной фазы долгосрочных экономических циклов, и выходом цен на основные энергоресурсы к предельным цифрам, а также наличием системных «провалов» на институциональном уровне в современных обществах. Если мы обратимся к экономическим институтам, то увидим, что, в той же России, выявляется тенденция переноса центра тяжести рыночных преобразований в экономике с субъектно-объектного на субъектно-функциональный уровень.

В чём это можно проследить? Во-первых, фирмы и домашние хозяйства, традиционные субъекты рыночной экономики, уже не способны взять на себя полную ответственность за основные показатели экономического развития в стране, в том числе и за главный показатель – экономический рост. Во-вторых, государство при всём его желании и возможностях (как у того же нашего государства – в условиях его нынешних усилий по преодолению последствий мирового кризиса) никогда не сможет эффективно заменить рыночные институты на функциональных уровнях рыночной конкурентной среды. Наконец, в-третьих – в условиях быстрого формирования в нашей экономике институтов госкорпораций и, на их основе, институтов финансовых промышленных групп (государственная корпорация – это не панацея от рыночных бед, а единственное средство временного выживания нашего незрелого рынка в условиях жёсткой конкуренции на мировых рынках) наступает период «новой экономической политики» – экономической политики «функционального развития». Главное её отличие от экономической политики «субъектного роста» состоит в том, что для функционального развития общества требуются, в

основном, такие институциональные производные или «человеческие стимулы», по теории нобелевского лауреата Л. Харвица, как: образование, здравоохранение, культура, наука, экология, демография, семья, досуг, быт. Все эти компоненты динамического и устойчивого развития любой социально-экономической системы не могут позитивно и качественно развиваться лишь на основе экзогенных ценовых факторов роста – труда и капитала, и должны иметь эндогенные, нефакторные характеристики или неценовые параметры, а именно: сознание, воспитание, духовность, нравственность, патриотизм, усердие, терпимость, толерантность. Поэтому те же самые наши национальные проекты идут пусть и с успехом, но без должной отдачи, именно по причине отсутствия в них этих индексов человеческого развития. В национальных проектах должны быть задействованы все имеющиеся российские общественные институты – государство должно лишь страховать их инициативы по подъёму общего благосостояния в стране в рамках своих комплексных программ развития. В этом плане, замена ЕСН на страховые выплаты – это шаг в правильном направлении. Но если государство не подключится к этому процессу (например, через свои корпорации) и пустит начатое дело на самотёк, то страна может встретиться с таким неприятным экономическим явлением, как институциональные «провалы» рыночных отношений.

В этой связи, нам кажется, что в современных условиях становления конкурентоспособного и интегрированного в мирохозяйственные связи российского рыночного пространства для субъектов внутрихозяйственной деятельности важно знать, насколько их действия адекватны реальной ситуации на рынке. Если брать во внимание тот факт, что большинство прямых инвестиций в нашу экономику не связаны пока, как бы нам ни хотелось этого, с инновационными процес-

сами, то вся нагрузка в деле рыночных структурных реформ на их завершающей стадии должна лечь, на наш взгляд, не на основной – а на оборотный капитал, где решающую роль, по нашему мнению, должны сыграть финансовые или вторичные активы: корпоративные бумаги (shares), государственные обязательства (bonds), частные депозиты (equities) – наряду с банковскими кредитами и страховыми сертификатами. Но активная социальная политика в стране подразумевает также наличие социальных гарантий для наёмной рабочей силы со стороны государства и работодателей на случай появления, так называемых, «социальных рисков». «Понятие «социальный риск» связано, прежде всего, с объективным превращением в условиях рыночных отношений рабочей силы в меновый товар, а заработной платы – в основной и, порой, единственный источник доходов для большинства членов общества. Это, в свою очередь, ведёт к возникновению вероятности (риска) материальной необеспеченности вследствие возможной утраты данного заработка. Риск этот носит общественный характер, определяется определёнными социальными условиями и, практически, мало зависит от отдельного члена общества». Таким образом, социальный риск (в широком смысле этого понятия) можно сформулировать, как: вероятность наступления таких условий в обществе, когда создаются угрозы для нормальной жизнедеятельности и жизнеобеспечения как человека в отдельности, так и общества в целом [27].

Вообще, уровень жизни в стране – это наиболее интересующий граждан экономический показатель. В настоящее время уровень благосостояния в России составляет 23% от уровня жизни в богатых странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). К 2050 году этот показатель может вырасти до 60% при условии, что экономика страны модернизируется и перестанет быть

ресурсозависимой. Если структурных сдвигов в экономике не произойдет и экспорт сохранит в основном сырьевую направленность, то через 40 лет сопоставимый уровень жизни в стране откатится до значений 1990 гг. (18% от уровня стран ОЭСР). Такие предположения содержатся в прогнозе экономического развития России до 2050 года, подготовленном экспертами в рамках подпрограммы исследований президиума РАН "Комплексный системный анализ и моделирование мировой динамики".

В настоящее время российская экономика ресурсозависима, а ее структура разбалансирована, констатируют эксперты. Иными словами, экономическая стабильность государства обеспечена добычей полезных ископаемых. Доля углеводородов и металлов от общего объема экспорта составляет 70% в долларовом эквиваленте. При этом в нефтедобывающем секторе трудоустроены всего 2% трудоспособного населения. В долгосрочной перспективе уровень жизни в стране будет во многом зависеть от степени ресурсозависимости и успешности модернизации. На основе текущего структурного состояния экономики экспертами предложено три сценария развития: оптимистичный – «Россия на пути в ОЭСР»; ресурсный – «Россия – ресурсная держава»; пессимистичный – «Россия – периферия мира». Сценарии построены таким образом, чтобы максимально наглядно проиллюстрировать потенциальное значение эффективной модернизации, а также наличие разрыва между эффективностью диверсифицированной экономики и ресурсозависимой экономики, – говорится в исследовании.

По «оптимистическому» сценарию производительность труда в России к 2050 году достигнет 85% от производительности в странах ОЭСР, максимальные темпы роста производительности будут наблюдаться в 2020-х – 2030-х годах. Россия должна использовать имеющийся-

ся демографический дивиденд – многочисленное поколение родившихся в середине 1980-х годов. В конце 2010-х – начале 2020-х годов это поколение будет проходить возраст 30–40 лет, который является наиболее восприимчивым к инновациям и интеграционным процессам.

Фактически уже сейчас государство должно проводить: во-первых, максимально эффективную образовательную политику, ориентированную на обучение когорты родившихся в конце 80-х; во-вторых, гарантировать возможность интеграции этого поколения в мировые процессы; в-третьих, построить удобную систему поддержки семей с детьми дошкольного возраста. Если России не удастся сделать экономическую ставку на родившихся в 1980-х годах, это сильно отразится на темпах интеграции и развития. Следующее поколение (родившееся в 1990-е) вдвое малочисленнее, и ему будет сложнее обеспечить высокие темпы роста для всей страны. Что касается общего благосостояния населения, то к 2050 году уровень жизни вырастет до 60% от уровня стран ОЭСР. Рост уровня жизни мог бы быть выше, если бы не значительное снижение доли трудоспособного населения из-за «демографической ямы» 1990-х годов.

При «ресурсном» сценарии на международный уровень будет «иметь выход» только добывающий сектор (и напрямую связанные с ним отрасли). Остальные сектора будут «подтягиваться» к уровню ресурсного сектора, который полностью определит верхнюю планку модернизационного развития. Надо учесть, что население, занятое в области добычи ресурсов, составляет малую долю от общего населения и не будет увеличиваться. При реализации такого сценария, Россия в целом и через 40 лет не сможет достичь нынешнего уровня благосостояния стран ОЭСР. К 2050 году на достатке граждан серьезно скажется «демографический откат» (выход на пенсию наиболее

многочисленного поколения родившихся в 1980-е годы). Это явление снизит уровень благосостояния с 30% (достигнутых к 2035 году) до 25% от уровня богатых стран ОЭСР в 2050 году.

Страна продолжит поставлять ресурсы развитым странам, «в обмен» получая высокотехнологичную продукцию. Тем не менее, данный сценарий также требует серьезной модернизации добывающей промышленности и инвестиций как в геологоразведку ископаемых, так и в исследования синтеза ресурсов – т. е., в фундаментальную и инженерную науку.

В случае если производительность труда в добыче полезных ископаемых начнет снижаться, реализуется «пессимистический» сценарий: структура экономики не меняется, ресурсодобывающая промышленность сохраняет ориентированность на нефть и не перестраивается. По оценкам British Petroleum, запасов нефти в России осталось на 27 лет (при текущем уровне добычи), отмечают эксперты. После исчерпания нефтяного запаса в стране начнется стагнация. При этом обнищают все секторы экономики за исключением добычи, финансов и торговли. Вследствие слабой интеграции в международные финансовую систему и мировой рынок экономика с текущей структурой вернет страну к относительному уровню жизни 1990-х годов, – говорится в статье. Как и во всех предыдущих сценариях, Россия после 2040-го года серьезно пострадает от «демографического отката». Можно предположить, что падение уровня жизни приведет к повышенной смертности и уменьшению численности населения старших возрастов, отмечается в исследовании. По данному инерционному сценарию Россия с большой вероятностью не удержит показателей развития достигнутых к 2010 году и скатится к уровню 15-20% от

развитых стран, что в процентном отношении соответствует уровню стран из мировой периферии.

Один из авторов прогноза, ведущий научный сотрудник Центра цивилизационных и региональных исследований РАН зав. кафедрой РГГУ проф. А. Коротаев пояснил: «Проведенное математическое моделирование сценариев развития страны выявило особую значимость демографического фактора. Эффективная хорошо финансируемая семейная политика может предотвратить сокращение численности российской рабочей силы. Эффективная антиалкогольная и антитабачная политика в сочетании с улучшением качества работы российской системы здравоохранения приведет к заметному росту ожидаемой продолжительности жизни, а значит, поддержит экономический рост в нашей стране».

Математическое моделирование показывает, что сочетание эффективной экономической и социально-демографической политики может вывести к 2050 году российский ВВП на уровень порядка 10 трлн. долл. (т.е. на уровень современных США), а значит ввести Россию в клуб ведущих мировых экономических держав. В то же время, инерционная демографическая динамика (т.е. сохранение современных уровней рождаемости и смертности) дает к 2050 году почти в два раза меньше прироста ВВП. Наконец, неэффективная экономическая и демографическая политика к 2050 году превратят Россию в третьеразрядную страну [33].

ГЛАВА 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ОБЩЕГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ

2.1. Экономическая политика «стерилизации» благосостояния

На кафедре «Макроэкономики и экономической теории» КГФЭИ нами был разработан «индекс деловой стабильности», который наряду с другими общепринятыми показателями деловой активности способен предоставить участникам рыночных отношений дополнительную информацию об окружающем их институциональном рыночном пространстве. Индекс деловой стабильности (ИДС) – это показатель динамики отношения средневзвешенного объёма продаж к средневзвешенной цене на основные продукты фондового рынка Российской Федерации, взятого на каждый день торгов и соотнесённого с результатами предшествовавших торговых сессий, проходящих на основных российских фондовых площадках (ММВБ). Исходя из положения о том, что фондовый рынок аккумулирует на себя свободные сбережения с последующим возмещением их владельцам временных материальных и моральных потерь в виде процента на вложенные ими инвестиции, можно сказать, что ИДС демонстрирует также и динамику общего благосостояния, которая коррелируется с динамикой деловой активности на данный период времени в данной стране [Прил. 7].

В своё время, английский журнал *The Economist* (Апрель 9–15, 2005) констатировал, что согласно проведённому мониторингу среди 16 наиболее богатых и развитых экономик мира (ОЭСР) в период с

1970 по 2005 годы, в среднем, на каждые вторые улучшения общественных финансов по линии накоплений в долгосрочном периоде приходились ухудшения частных финансов по линии сбережений в краткосрочном периоде. В целом по ОЭСР динамика чистых национальных и чистых частных сбережений имела отрицательный характер. Вывод напрашивался сам собой: положительная динамика частных сбережений (накоплений) однозначно помогает поднять и динамику внутренних национальных сбережений (инвестиций). Более того, отмечает это же издание, адекватность личных располагаемых доходов и личных располагаемых сбережений становится определяющей в деле достижения эффективности распределительного рыночного механизма: даже если национальные сбережения в целом позволяют обеспечивать экономике адекватный рост основных макроэкономических показателей в будущем, неэффективность перераспределения национального дохода в настоящем оставляет личные располагаемые доходы определённых групп населения в условиях недостаточного благосостояния с точки зрения индивидуальных сбережений, в частности. Это чревато «провалами» на национальных рынках долгосрочных инвестиций.

В том же 2005 году *The Economist* (Январь 14–20, 2005) отметил 30-ю годовщину «индекса нищеты» – суммы индексов безработицы и инфляции. Его так назвал и ввёл в обращение американский экономист Артур Окунь (все его знают по известной пропорции между уровнями естественной безработицы и экономического роста) сразу после начала энергетического кризиса 70-х годов XX века, который и вызвал рост этих двух макроэкономических показателей. Чем больше этот интегрированный индекс, тем больше уровень экономической

«нищеты» в обществе – и наоборот. Но известное рейтинговое агентство Merrill Lynch дополнило этот показатель уровнями процентной ставки, а также балансами бюджетов и текущих операций национальных экономик. И всё это соотнесло с уровнями национальных ВВП, что позволило не только показать уровень «нищеты» той или иной национальной экономики, но и способность экономики вытащить себя из этой «нищеты». Так вот, на 2005 год наихудшие показатели в соответствии с этим модернизированным индексом А. Окуня – у США и Японии, а наилучшие показатели – у Канады. Если вспомнить, что Канада в последние годы неизменно входила в пятёрку ведущих стран в соответствии с «Индексом человеческого развития», разработанного ООН для измерения потенциала той или иной нации мира, то станет более понятным то, что мы говорили в своём предыдущем абзаце о накоплениях и сбережениях экономик.

На примере уже российской экономики (Рис. 2), а также на примере экономик стран Балтии (Рис. 3), мы можем увидеть, что все страны бывшего восточного блока втягивались некими центроостремительными силами в зону «волативных» («летающих» или непрогнозируемых) экономик, где «больные» экономики нынешнего западного блока могли пополнять свой воспроизводственный «фураж», не обременяя особо своё собственное население индексом «нищеты». Как в той русской народной сказке – про мужика и медведя, которые всё делили корешки и вершки.

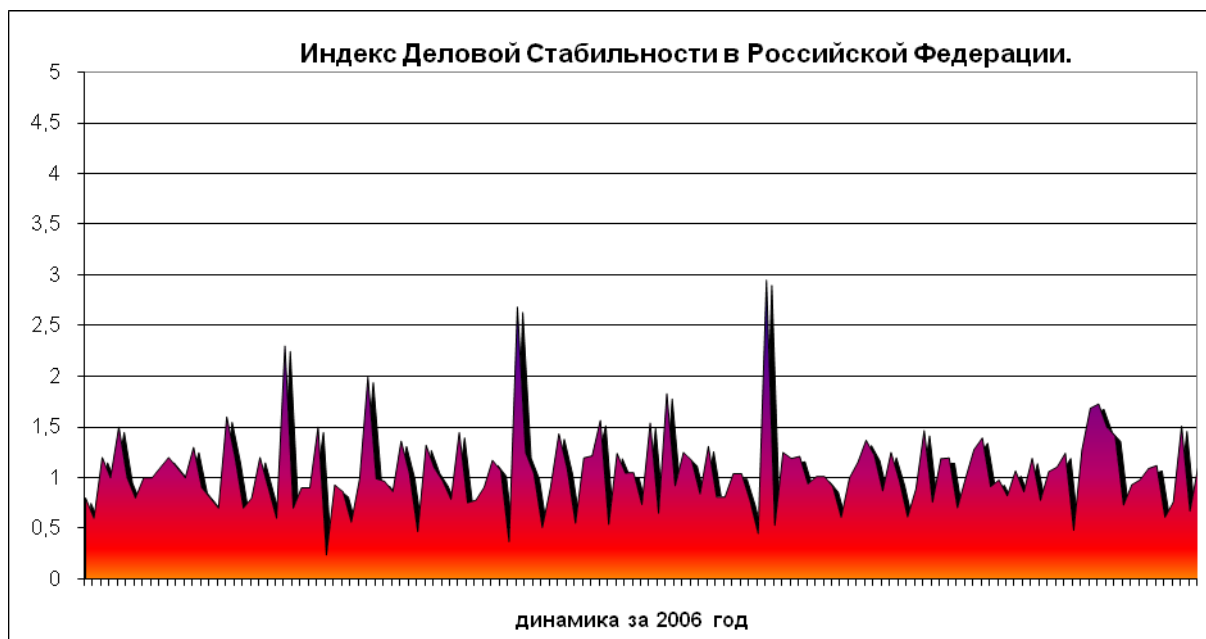


Рис. 2. Динамика индекса ИДС в РФ за 2006 год



Рис. 3. Динамика индекса ИДС в странах Балтии за 2005 год

Для России ситуация усугублялась ещё и тем, что наряду с проблемами у традиционных лидеров – экономик США (782 млрд. долл. торгового дефицита в 2005 году) и Японии (снижение в это время

ликвидности финансовых активов за границей), появлялись проблемы в виде нездорового «румянца» и у новых претендентов в лидеры – экономик Китая (20% мирового ВВП) и Индии (8% мирового ВВП), а в целом по Азии – 45% мирового ВВП (по данным всё того же еженедельника «Economist», Февраль 18-24, 2006). Откуда Россия оставалась единственной «девственной» рыночной средой из развитых экономик мира, где на тот период рыночное распределение и общее перераспределение шли ещё «нога в ногу», не сбивая при этом шага. Но та же ситуация на нашем финансовом рынке в декабре 2006 показывала, что активы у государства в деле проведения эффективной промышленной и социальной политики не совсем ему подконтрольны: стоило подняться ценам на финансовые продукты – тут же снизились объёмы продаж... Вопрос: куда ушли активы? В нормальном рыночном хозяйстве финансовые активы или идут вслед за ростом цен, наращивая объёмы сделок в ценовом выражении, или же проводят реструктуризацию, сбивая тем самым цены на финансовые продукты. Мы же шли по Балтийскому варианту: хлеб (промышленность) и масло (финансы) – отдельно. Нужна была внятная промышленная политика нашего федерального правительства: если её не было у правительства, то это правительство надо было менять – пока не поздно. По всем этим показателям всех ожидала полоса длительной экономической депрессии – мировая экономика явно и скрыто была «перегрета», что мы и заявили на страницах одного из городских изданий («Время и деньги», 28 декабря 2006г.). Не случайно, что из серьёзной экономической литературы в этот период исчезли статьи по устойчивому развитию в условиях долгосрочных экономических циклов – тому же коллективу американских экономистов в лице Р. Барроу,

П. Ромера, Д. Кругмана, работавших по этой проблематике, из года в год не вручали Нобелевскую премию (последний, всё-таки, получил её – но только в 2009 году). В этой связи, можно вспомнить известную записку академика Флёрва руководству советской страны по поводу исчезновения со страниц мировой научной литературы материалов по расщеплению атомного ядра накануне Второй мировой войны. Просто так в современном конкурентном мире ничего не происходит.

Когда в 1983 году, будучи молодым сотрудником Стэнфордского университета, нынешний хозяин Федеральной резервной системы США – м-р Бернанке выступил с журнальной статьёй по поводу влияния на экономику фактора неопределённости, он и представить себе не мог, как актуальна она станет в наши дни с их глобальными проблемами на всех уровнях жизнедеятельности человечества. Но теперь уже новый молодой сотрудник того же Стэнфордского университета – м-р Блум внёс некоторое успокоение в наши сердца и умы, поспорив со своим уважаемым коллегой на предмет реальной опасности для рыночной экономики со стороны фактора неопределённости. Так, на страницах журнала *The Economist* (Февраль 3-9, 2007) последний утверждал, что, безусловно, неопределённость вызывает экономические «шоки», но на протяжении последних ста лет ни один из этих примеров («чёрный понедельник», «война в заливе», «9/11», «энрон/уолдком» и т.д.) не имел той длительности во времени, что смогла бы уменьшить в рыночной экономике её «животный инстинкт» (как любил говорить Дж. М. Кейнс) к своему самосохранению и повлечь за собой катастрофические последствия для потока инвестиций и уровня занятости. Исключение, пожалуй, составляет

лишь «Великая депрессия» 20-30-х годов XX века: да, и тогда проблема была не столько в факторе экономической неопределённости, сколько в факторах социальной психологии и политики.

К чему мы это вспомнили? Да, всё к тому же – к появлению в мировой экономике очередного фактора неопределённости в лице роста в целом государственных непроизводительных расходов на поддержание конкурентоспособности национальных экономик на глобальном уровне. Судите сами: в то время, когда «узкие» денежные рынки развитых экономик удерживаются от краха лишь за счёт «широких» денежных рынков экономик развивающихся (The Economist, Ноябрь 11–17, 2006), общий национальный долг последних в процентах к ВВП угрожающе растёт в большинстве из них – 80% у Индии, 70% у Турции, 60% у Пакистана, 50% у Бразилии, 30% у Китая и, лишь, 15% было тогда у России. Если добавить сюда общую для всех развивающихся экономик проблему бедности (в одной Индии таких, кто живёт на уровне менее 1\$ в день, – 260 млн. человек), то станет понятным, почему все развитые экономики, за исключением Японии и Германии, стали больше работать (трудочасы за год), а налоговая нагрузка на доходы и не думает ослабевать. Не следует забывать и о росте цен на основные потребительские товары в мире – в среднем, индекс потребительских цен по отношению к 2005 году вырос в 2006 году в 1,5 раза (The Economist, Январь – Февраль 27-2, 2007), что неизбежно привело к росту заработной платы и жалований управленцев, а значит и к дополнительной нагрузке на национальные системы социальной защиты малообеспеченных слоёв населения во всех странах. Даже в Америке половина представителей среднего класса, достигших 50 лет, не имели достаточных личных сбережений на случай

оформления выходного пенсионного пособия (The Economist, Ноябрь – Декабрь 25-1, 2006).

Конечно, в тех же США 10 крупнейших банков аккумулируют на своих счетах депозиты на общую сумму, эквивалентную одной трети общего национального продукта Америки, а в том же Китае три четверти оборота его корпоративного капитала осуществляются за счёт займов в Народном Банке, что является гарантией того, что в этих крупнейших на сегодняшний день экономиках мира кризисные ситуации не обратятся в одночасье в полномасштабный кризис. Но как быть основной массе населения, задействованной в некорпоративных сферах деятельности (в том же Китае, таких работников – две трети от всего активного населения), в случае возникновения «шоков» этой неопределённости? Ответ однозначен: необходимо максимально расширять финансовую базу «широких» денег, допуская туда не только институциональных, но и частных инвесторов. Та же Австралия, которая по уровню ВВП на душу населения значительно уступает США, по индексу человеческого потенциала или потенциала нации опережала Америку и находилась тогда в первой пятёрке стран мира. Не последнюю роль в этом играет то, что Австралия активно развивает у себя финансовые рынки частных инвесторов: как заявлял Центральный Банк Австралии, доходность частных паевых фондов за последние пять лет была такой же, как и на внутреннем корпоративном рынке акций – 12% чистого дохода в год (The Economist, Декабрь 16-22, 2006). Не случайно, что до 70% всего оборота частного коллективного капитала Австралии приходится на долю индивидуальных частных инвесторов (для сравнения, в других странах эта доля составляет не более 40%). Здесь следует только добавить, что англо-

саксонская традиция участия частного лица в финансовых операциях подкрепляется одним психологическим моментом: каждый частный инвестор, покупая акцию или облигацию, считает, что он тем самым кладёт свой «кирпичик» в фундамент, своего рода, «Anglo-Saxon», Inc. Вот, и нам в России следует также воспитывать своё население и стимулировать его новыми доходными финансовыми продуктами, доступными для всех уровней благосостояния граждан, для того, чтобы каждый частный инвестор знал, что он является совладельцем, своего рода, «Russian Federation», Inc. Тогда нам никакие «шоки» экономической неопределённости не будут страшны.

Известный британский новеллист С. Моэм, в своё время, дал такую характеристику княжеству Монако как месту, где сочетаются прелести пляжей средиземноморья и низких налогов на капитал: солнечное место – для теневого люда. Думаем, что эта характеристика не только не утратила своей актуальности ныне, но стала и неким девизом для сотен новых подобных «налоговых гаваней». По заявлениям экспертов (The Economist, Февраль, 2007), общая сумма этих «отсевов» в мире достигает цифры в \$250 млрд. долл. ежегодно. И это только на налогах. Ясно, что капитал уходит прежде всего из сфер менее привлекательных для бизнеса и менее защищённых с точки зрения самого бизнеса. Вот туда-то и хотят пригласить радушно наш российский капитал, который, по большому счёту, и частным назвать не с руки: деньги, в основном, из Стабфонда, а значит – общественные, народные. Теперь накинём сюда норму процента в США с учётом интереса оборотного капитала, которой явно далеко до нашей «теневой» нормы, а также то, что в США на банковские и налоговые льготы могут претендовать лишь фирмы, начиная с довольно прилич-

ного уровня капитализации, который мы, придя в США, сразу же явно не вытянем, и наконец то, что реальная экономика начинает всё больше перекладывать налоговое бремя с мобильных финансовых факторов производства (страхование, кредит, лизинг) на немобильные нефинансовые факторы производства (труд, технология, недвижимость), и увидим, что американцы нам предлагают, грубо говоря, почистить «авгиевы конюшни» их неликвидного капитала в ущерб, опять-таки, нашей экономике, которую они одарят, в лучшем случае, очередной «Севрюгой», а также за счёт общего благосостояния нашего населения, которому они подарят, в лучшем случае, очередного «микки мауса» или «макдоналдса».

Мы опять наступаем на те же грабли, что и в 90-е годы: позволяем теперь уже нашему, худо-бедно, доморощенному капиталу «развести» нашу экономику на «секонд-хенде». Мы для чего создали свои ОЭЗ? Вот ими и надо заниматься: как опять же говорят эксперты The Economist, бизнес в этом секторе мировой экономики испытывает настоящий бум – общие активы, аффилированные в так называемых «налоговых гаванях», достигают суммы в 5–7 трлн. долл. США, что составляет, примерно, 6-8% общего мирового богатства. Если обратиться к такому показателю, как уровень ВВП на душу населения, то по этому рейтингу 15 богатейших стран мира за 2006 год выглядели так (в тыс. долл. США на человека):

1. Бермудские острова – 70
2. Люксембург – 68
3. Экваториальная Гвинея – 50
4. Объединённые Арабские Эмираты – 50
5. Норвегия – 48

6. о. Гернси – 45
7. Каймановы о-ва – 45
8. Ирландия – 45
9. США – 45
10. о. Джерси – 40
11. Брит. Виргинские о-ва – 40
12. Исландия – 38
13. Дания – 38
- 14-15. Канада, Гонконг (Сянган) – 35

Безусловно, за этими зонами благоденствия тянется «шлейф» налоговых тайн, но как говорят эксперты того же журнала *The Economist*: во-первых, времена нелегальных «касс» и «зачеков» безвозвратно ушли в прошлое, и теперь офф-шор – это хорошо и грамотно управляемая финансовая территория, подчиняющаяся международным правилам; во-вторых, налоговые льготы, как и финансы в целом, стали на современном этапе основным «фронтом» конкурентной борьбы между ведущими развитыми экономиками мира, куда вынуждены подключаться в условиях глобализации и экономики развивающиеся.

Тем более, что общий уровень богатства в мире вырос до \$90 трлн. долл., где не малая доля есть и этих стран – особенно таких, как: Индия, Китай, Бразилия. Для тех же США это особенно актуально ещё и потому, что их «он-шорные» транснациональные компании активно используют такой механизм ухода от налогов, как «трансфертные цены» на товары, реализуемые через свои многочисленные международные филиалы: в том же номере *The Economist* отмечается, что за период с 1998 по 2000 годы представительства американских компаний за рубежом подняли свою общую доналоговую прибыль на

45% или на \$64 млрд. долл., доведя её до суммы в \$208 млрд. долл. Практически, наполовину этому способствовали расчёты через оффшорные зоны, что, правда, снизило общие налоговые поступления в федеральную казну с 24,2% до 20% по всем показателям в целом. Наконец, в последнее время всё больше нефинансовых компаний в мире (в том числе, российские) основные обязательства по пенсионным отчислениям и планам товарных запасов покрывают в своих филиалах, а также стараются накапливать свои наличные активы через всевозможные «эзотерические» финансовые операции на фондовых, кредитных и иных финансовых рынках (в качестве примера можно назвать такие компании, как: «Дженерал Электрик» в США и «ГАЗПРОМ» в России).

Всё говорит о том, что нам надо срочно собирать свои финансовые резервы и, тем более, никому их не дарить «за здорово живёшь» – они нам самим скоро понадобятся, когда начнём латать свою экономику в условиях «глобальных» волнений на финансовых и товарных рынках в мире, а также заняться своими финансовыми «он-шорными» зонами (ОЭЗ). При всей их «прожорливости» по налоговой части и «паразитизме» по части реальных инвестиций у этих финансовых образований есть один положительный момент, на который обратили внимание эксперты Мичиганского университета (The Economist, Февраль, 2007): изучая практический опыт сосуществования он-шоров и оффшоров на примере транснациональных американских компаний, они пришли к парадоксальному выводу – оффшоры приносят больше пользы соседним с ними он-шорам в виде стимулирования их бизнес-активности на их жизненном пространстве, чем вреда от своего «льготного» присутствия по соседству с ними, а с другой стороны

сами он-шорные компании могут использовать это конкурентное соседство себе во благо (требуя от местных властей тех же налоговых преференций для себя по определённым группам товаров и услуг).

Один из номеров *The Economist* (Март 10–16, 2007), касаясь состояния фондового рынка развитых экономик мира в то время, процитировал строчку одной из песен культовой рок-группы Automatic: «Что это там приближается к нам из-за бугра? Не чудовище ли?»... Нечто подобное у нас в стране, только гораздо оптимистичнее, уже спела во времена оные джаз-группа Леонида Утёсова: «Что это движется там по реке – и шумит, и дымит, и гудит, и грохочет?» Но суть одна и та же – неопределённость и неизвестность предстоящего события. Надо сказать, что с подобным явлением на своих рынках финансовых активов и нефинансовых пассивов в этот период стали сталкиваться, практически, все экономики мира. Здесь заметим, что ещё в 1989 году в издательстве Гарвардского университета в США вышел научный сборник «Современная теория делового цикла» под общей редакцией известного экономиста Р. Барроу, в котором не менее известный экономист П. Роумер в статье «Управление капиталом в теории долгосрочного экономического роста» прямо указывает, опираясь на конкретные цифры показателей ВВП на душу населения у основных экономических держав мира за последние сто лет, что все они удваивали свои валовые продукты, в среднем, каждые 50 лет, не чаще (разве что послевоенная Япония, да и то – с помощью США и практически с нулевого уровня) [31]. Поэтому нам в России надо отбросить все иллюзии на этот счёт и заранее готовиться к тяжёлому, затяжному «подъёму». И здесь правы те экономисты, которые призывают активнее формировать у нас в стране средний класс граждан (рабочих,

служащих, предпринимателей). Но вся беда в том, что не общество формирует средний класс, а наоборот – сам средний класс формирует необходимую для него общественную среду. Общество может лишь для этого слоя своих сограждан определить цель или планку его материальных и духовных возможностей и претензий, где главным и определяющим показателем выступает среднедушевой доход в стране. Именно от него уже отталкивается доход минимальный, а не наоборот – как у нас в российской практике принято считать. МРОТ по международным нормам должен отставать от средней зарплаты не более, чем в 2–3 раза. И вот тут наблюдаются интересные закономерности.

Например, в тех же США (The Economist, октябрь – ноябрь 28–3, 2006), начиная с 70-х годов XX века и вплоть до 2006 года, среднегодовой прирост ВВП снижался с 4% до нынешних 2,5%, но в то же время доля МРОТ по отношению к средней зарплате в США снижалась с 60% (\$8 долл. в час) до нынешних 30% (\$4 долл. в час). Это значит, что снижение прироста ВВП шло, прежде всего, за счёт снижения затрат на неквалифицированный и не инновационный труд, а не за счёт экономии на квалифицированном и инновационном труде. И это при том, что средняя продолжительность труда в год в тех же США на одну рабочую силу в промышленности является самой большой в мире (тот же номер The Economist) и составляет 1800 часов. Рядом по этому показателю находятся Япония и Великобритания, а вот германские и французские рабочие являются самыми «ленивыми» среди стран семёрки – 1400 и 1500 часов, соответственно. Зато уровень безработицы в этих странах, что характерно, имеет обратную динамику: в США, Японии и Великобритании он составляет,

примерно, 4% от общей массы активного трудового населения, а в Германии и во Франции – 10%, соответственно. По этому показателю последние страны близки к странам с развивающейся экономикой – в Китае уровень безработицы приближался к 10%, а в России в этот период он вышел на уровень 7% от общего трудового найма. Но и это ещё не всё: в тех же США предприняли действия по наведению порядка в верхних эшелонах трудового найма среди топ-менеджеров крупных фирм и фондов, где наоборот уменьшили имевшийся у них солидный отрыв в доходах от менеджеров средней руки (The Economist, Январь 20–26, 2007), прежде всего, за счёт сокращения всевозможных бонусов и опций: если в начале века разница между средними доходами управленцев американских фирм с учётом бонусов топ-менеджерам и без учёта поощрений им со стороны директоратов компаний соотносилась, как \$300 тыс. и \$120 тыс. долл. в месяц, то уже к 2006 году эта разница уменьшилась до соотношения: \$160 тыс. и \$100 тыс. долл. в месяц (при общем урезании в целом изрядно завышенных доходов сектора предпринимательских услуг).

Всё это мы привели в качестве примера того, как страны с развитой экономикой управляют развитием своего стратегического финансового резерва в лице их среднего класса или частного инвестора (private interest, как они говорят). Мы же по старинке всё поднимаем наш никому непонятный МРОТ на никому не понятно смешной уровень, толку от которого нет ни его обладателям в лице их реального располагаемого дохода, ни тем более нашей экономике в лице стратегического резерва её внутренних частных инвестиций (лучше тратить бюджет на компенсации малоимущим). В том же номере The Economist приводит такие цифры общей капитализации ВВП в регионах с

развитой экономикой с учётом доли этих самых внутренних частных инвестиций, взятой на конец 2005 года (в % и в млрд. долл. от ВВП), а именно: в Северной Америке – 4% или \$500 млрд., в Европе – 1,5% или \$215 млрд., в Азии – 1,5% или \$125 млрд., наконец, в одном Израиле – 3% или \$4 млрд., соответственно. Поэтому и нам пора уже начинать «собирать камни», если мы хотим «постараться хорошо жить», как любят говорить японцы.

Когда в бытность своего прохождения срочной военной службы, бодро вышагивая по плацу «учебки», мы, солдаты-первогодки, орали в вечернее небо: «Дорогая моя столица, золотая моя – Москва!», то и представить даже себе не могли, насколько «вещими» эти слова окажутся в нашей России в её таком недалёком будущем... Пожалуйста: Москва прочно обосновалась, в прямом смысле, среди самых дорогих городов на сегодняшний день в мире. Конечно, в том, что стоимость жизни в городах растёт, есть и объективная причина – вернее, даже три причины: питание, жильё, работа. Первая обусловлена тем, что сельское хозяйство уже не может справляться со своей задачей кормильца городов из-за роста своих собственных расходов и отсутствия желаемого ими уровня субсидий со стороны своих национальных правительств (даже в странах с развитой экономикой). Не говоря уже о противодействии этим субсидиям в рамках ВТО со стороны стран с развивающейся экономикой. Не случайно, что в тех же США продукты питания с ГМФ становятся стратегическими в плане конкурентной борьбы американской экономики с остальным миром. Тем более эта проблема обостряется с учётом притока населения в города и оттока того же населения из деревни. Как писал журнал *The Economist* (Ноябрь 12-18, 2006), в той же Великобритании 95% всей рабочей

силы в сельском хозяйстве состояло из мигрантов (для сравнения: в сфере промышленности – это лишь 15% от всех занятых здесь рабочих). Вторая причина, в условиях применения современных индустриальных методов в строительстве, решается легче, но опять-таки за жильё надо платить – и не только за своё, но и за арендуемое, а земля в черте городов только дорожает, а про ипотечные кредиты уже только ленивый не говорит... Но почему-то все проходят мимо того факта, что так называемый «ипотечный кризис» в США коснулся не столько самой ипотеки, сколько одной из её форм – субстандартной (subprime credit), которая предназначалась для займов под недвижимость с рискованной кредитной историей у заёмщиков. Это и была «жертва» со стороны ФРС и банков США, принесённая ими на «алтарь» американской мечты о своём доме (более 80% американцев являются домовладельцами). У нас в России такое вряд ли будет не потому, что у нас домовладений меньше (хотя и не так уж мало – до 50% россиян) и не потому, что у нас спрос на жильё превышает его предложение. А потому, что у нас не скоро будет «человечная» кредитная политика со стороны ипотечных банков и чиновничьих структур. Более того, уже сейчас всю «орудуют» ловкие на земельное «рейдерство» люди, которые пытаются отнять у Столыпина его лавры «реформатора» под видом скупки остающихся дачных участков в черте городов для последующей их «уплотнённой» застройки. Остаётся третья проблема – работа, точнее отсутствие должного количества высокооплачиваемой работы в городах относительно роста проживающего в них населения. И это на фоне общего сокращения доли населения трудоспособного возраста в развитых экономиках: рижское издание «Бизнес&Балтия» (Февраль 2, 2006) отмечало, что по оценке

европейских экспертов уже к 2030 году число трудоспособных людей в ЕС (в возрасте от 15 до 65 лет) сократится на 20,8 млн. человек. И причина этого не столько в низкой рождаемости (1,48 ребёнка на одну женщину – вместо 2,1 ребёнка по норме), сколько в том, что уровень общего дохода, который приходится на работающую часть населения, распределяется не совсем равномерно с точки зрения возрастных, половых и иных её категорий. Если доходы 25-летних принять за 100%, то они окажутся близкими уровням тех доходов, которые работающие имеют ближе к своему выходу на пенсию, а самые высокие свои доходы работник, как правило, имеет в возрастном диапазоне от 40 до 55 лет (The Economist, Февраль 18–24, 2006). Откуда эксперты журнала отмечали, что на рынках труда (прежде всего, в городах) неизбежны три вызова или задачи времени и ситуации: увеличение доли работающих женщин (при одновременном сохранении необходимости роста рождаемости), увеличение доли работающей молодёжи (при всём её нежелании работать на полную ставку), увеличение возрастной границы выхода на пенсию (с нынешних 60-65 лет по странам – до 70 лет в целом).

Всё это ещё больше обостряет в большинстве городов мира проблемы достойного питания, жилья и трудового найма для большей части их обитателей. Выход, как всегда, видится только в способности самих городов решить у себя эти свои социальные задачи. Во-первых, городам надо становиться богаче – по оценке экспертов рейтингового агентства PwC (The Economist, Март 10–16, 2007) к 2020 году 15 самых богатых городов мира (объём ГВП, млрд. долл. США) будет выглядеть:

1. Токио – 1.600;
2. Нью-Йорк – 1.500;
3. Лос-Анджелес – 1.000;
4. Лондон – 700;
- 5 - 7. Чикаго, Париж, Мехико – 600;
- 8 - 15. Филадельфия, Осака/Кобе, Вашингтон, Буэнос-Айрес, Бостон, Сан-Пауло, Гонконг, Даллас – 400.

Во-вторых, городам надо становиться благоустроеннее и чище. Последние исследования социологов поставили на первое место по этому показателю канадский Ванкувер, занимающий это почётное место многие годы подряд, на второе – австралийский Мельбурн, на третье – австрийскую Вену. В любом случае, данные города – тоже не из самых бедных.

Нобелевская премия по экономике за 2007 год, присуждённая трём американским учёным, оценила их работу в сфере теории оптимизации экономических механизмов и теории внедрения, где на первом месте в качестве мотивационного начала находятся человеческие стимулы. Именно стимулы позволяют сделать абстрактную теорию ограниченности ресурсов настоящей теорией развития не только экономики, но и общества в целом. Отсюда возрастает стимулирующая роль государств, в сочетании со свободными рынками, что требует дальнейшей оптимизации структуры институционального устройства общества. Статистика не заставляет себя в этом плане ждать: по подсчётам экономистов Morgan Stanley в 2007 году государственные инвестфонды вложили в мировые финансовые активы около 37,3 млрд. долларов США, что не в последнюю очередь связано с последними кризисными событиями на американском ипотечном рынке subprime

кредитов. А так как американская экономика в целом является и крупнейшим в мире частным кредитором, то мировые общественные институты не могли спокойно наблюдать, как идёт на «крен» одна из крупнейших «кормушек» их национальных частных институтов (к слову, национальный долг России в это время перевалил за сумму в \$300 млрд. долл.). Тот же приток инвестиций из государственных инвестфондов Китая и стран Персидского залива вполне мог «спасти» трещавшую по швам американскую экономику. Если обратиться к капитализации активов государственных (суверенных) инвестфондов в целом, то она тогда оценивалась, примерно, в \$2 трлн. долл. и, по прогнозам экспертов, к 2010 году должна была достигнуть уровня \$4 трлн. долл. (прогноз на 2014 год – до \$10 трлн. долл.).

На этом фоне относительной стабилизации рынка частных активов крупнейшего мирового кредитора оживились рынки частных пассивов крупнейших мировых заёмщиков: в основных индустриальных странах Европы – Великобритании, Франции, Германии, где относительно снижения доходности по государственным бондам наметилось повышение доходности по денежным агрегатам М3, сразу же был отмечен повсеместный рост индексов доверия потребителей и делового доверия. В случае с нашей экономикой ситуация наблюдалась, примерно, такая же: стоило Правительству вскрыть «кубышку» Стабфонда – перечислить 640 млрд. руб. на счета капитала развития (Банк развития, Корпорация нанотехнологий, Фонд содействия ЖКХ, Инвестфонд), как наш рынок частных обязательств также стабилизировался. Припоминая последние дни ушедшего от нас 2007 года, вполне можно было бы перефразировать известную строчку из одного советского лозунга: «Банковский кредит есть ум, честь и совесть нашей

эпохи!». Действительно, весь 2007 год прошёл, по сути, под «барабанную дробь» приговора ипотечному кредитованию в США: казалось бы, где мы – и где США? Ан, нет... Наш рейтинг деловой активности и по декабрю месяцу, и по тренду за весь 2007 год показывает, что и нас в России, далёких от «манны кредитной», задела эта ликвидная напасть под названием «subprime credit» (рис. 4, 5).

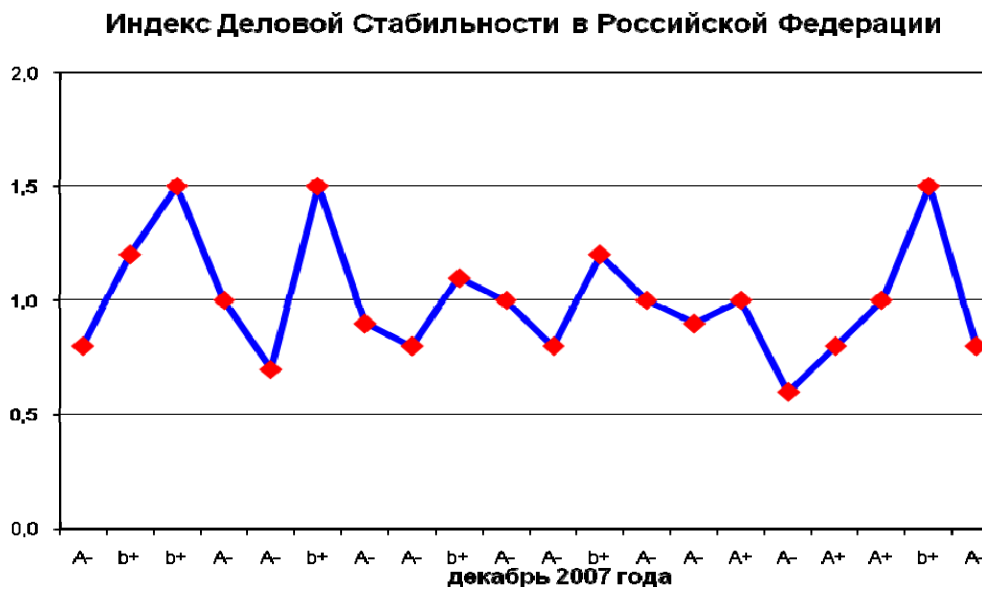


Рис. 4. Динамика индекса ИДС за декабрь 2007 года

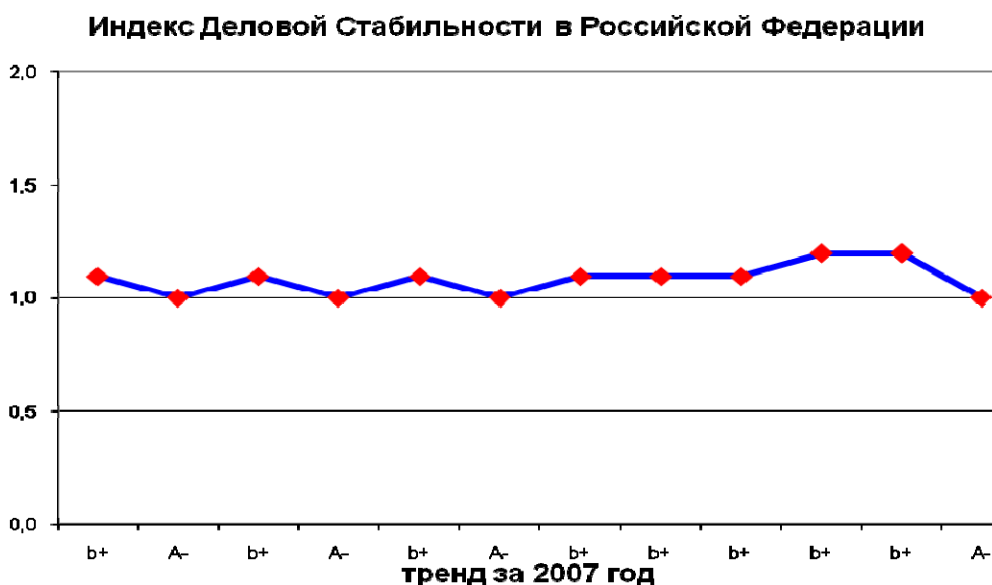


Рис. 5. Динамика индекса ИДС за весь 2007 год

От роста индексных показателей нас спасли только три вещи: накопленная «мошна» стабфонда (поддержка внутренней валютной ликвидности), предстоявшие выборы в органы власти (финансирование наших национальных проектов), проделанная уже на местах работа по диверсификации нашей экономики (у денежных спекулянтов появился выбор). Несмотря на это, рост потребительских цен, всё равно, не удалось остановить... И причина этого, на наш взгляд, лежала в сфере коммерческого вообще и банковского в частности кредита. А если точнее: в негибкой кредитной политике нашего Центрального Банка, – который объективно пока не может, по примеру ФРС, помочь отечественным банкам по списанию части их активов, обременённых дебиторской задолженностью, но который субъективно просто обязан решить ряд проблем на кредитном межбанковском рынке. Например: рост обязательств банков по РЕПО и рост накоплений банковской ликвидности на корсчетах, что было отмечено нашей статистикой в конце 2007 года. И всё это происходило на фоне удорожания в целом краткосрочных кредитов в мире, к которым относятся и кредиты «overnight», ставка по которым у нас, почему-то, равняется ставке рефинансирования, что подаётся, как благо для банков. Эта ставка должна быть ниже учётной ставки ЦБ (банки занимают, по сути, свои зарезервированные в ЦБ активы на период «нулевой» ликвидности) и не выше уровня внутренней нормы ссудного процента по соответствующим направлениям инвестиций. На то, что наши банкиры и финансисты не совсем верили тогда в устойчивость долгосрочного роста отечественной и мировой экономики, указывало и стабильное укрепление рубля, и те же индексы ММВБ: наибольший рост в 2007 году показали акции машиностроительного и металлургиче-

ского комплексов – хотя к наиболее капитализированным, по-прежнему, относились ценные бумаги наших традиционных топливно-энергетических гигантов и ряда естественных монополистов (госкорпораций). Тогда где же были кредиты нашего Банка развития? Именно они должны были стать тем пока недостающим промежуточным звеном между государственным займом и корпоративными бумагами, которое поддержало бы банковскую ликвидность на уровне также хронически недостающего нам среднего бизнеса, к которому относятся большинство наших выживших на пространствах СНГ постсоветских предприятий, готовых уже технологически выходить на внешние рынки. Но все средства Стабфонда в это время проходили, по решению Минфина, процесс «стерилизации».

Между тем, в августе 2007 года служба информации Point.ru опубликовала данные ООН по рейтингу развития человеческого потенциала в мире. Там было отмечено, что с середины 70-х годов XX века практически во всех странах (исключение составляли лишь некоторые слаборазвитые территории Африки южнее Сахары) наблюдался стабильный рост этого комплексного показателя уровня общего благосостояния в стране. В этом докладе отмечалось также, что страны Центральной и Восточной Европы, а также СНГ (включая Россию), практически, восстановили жизненные стандарты своих граждан, потерянные после их катастрофического падения в первой половине 90-х годов XX века в связи с распадом СССР. Лучшее в это время жилось людям в Норвегии (лидер первого десятилетия XXI века), где средняя продолжительность жизни составляла 80 лет, а ВВП на душу населения составлял \$38500 долл. (четвёртый показатель в мире). Вслед за Норвегией, в порядке убывания рейтинга, расположились:

Исландия, Австралия, Ирландия, Швеция, Канада и Япония (последняя лидировала по средней продолжительности жизни – 82,5 года на жителя). Россия в этом списке расположилась на 65-й позиции: средняя продолжительность жизни населения – 65,5 лет, уровень ВВП на душу населения – \$9900 долл.). Наши чиновники сразу же поспешили заявить, что это не такой уж и плохой показатель, если учесть, что в тех же США на тот момент жило 36,5 млн. человек за чертой бедности (10% от всего населения), а 47 млн. американцев не имело тогда медицинской страховки. Но несложные расчёты показывали некорректность такого подхода со стороны наших представителей власти: в то время уровень бедности в США составлял \$10 тыс. долл. ежегодного дохода на человека (в месяц это выходило, примерно, \$800 долл. или 21000 руб. по курсу). У нас России в это время прожиточный минимум статистикой вообще не рассчитывался, ссылаясь на готовящиеся новые стандарты уровня жизни [34].

Наконец, 2007 год для России был примечателен ещё и тем, что предстояла первая бюджетная «трёхлетка», во время которой Минфин хотел оградить будущий бюджет от сверхдоходов – не только нефтяных, но и газовых. Поэтому с новой силой развернулась дискуссия вокруг «кубышки» Стабфонда: его, кстати, А.Кудрин предлагал даже переименовать в «нефте-газовый фонд». Поэтому на страницах «Российской газеты» в январе 2007 года было предоставлено слово ряду наших ведущих экономистов на предмет их мнения о «стерилизационной» политике Минфина, в целях которой было намечено разделить Стабфонд на два «кармана» – Резервный фонд и Фонд сбережений (будущих поколений). Директор ИЭ РАН Р. Гринберг сразу же заявил, что благоустроенная маленькая Норвегия, с её «лекалами»

сбережений страны, для огромной и проблемной России не подходят: копить на «чёрный день» бессмысленно – он уже давно наступил. Если и нужен какой-то фонд – то это фонд развития, который поможет остановить сползание страны в технологическое захолустье. Профессор ВШЭ Е. Гавриленков скептически отнёсся к способности нынешних чиновников эффективно управлять теми средствами, которые накапливались в государственных фондах – как бы их ни называли. В связи с этим, он предложил увеличивать национальные расходы на образование и науку: теоретически часть средств Стабфонда, направляемых на эти цели, можно было бы оформить через ряд эндаументов (endowment) ведущих научных и образовательных центров. Профессор РАН С. Дзарасов прямо заявил, что здоровая экономика является самой надёжной гарантией стабильности страны – никакие другие фонды, кроме международных резервов ЦБ, для нормально работающей экономики не нужны: нелепо инвестировать средства в чужую экономику в то время, когда собственная экономика задыхается от их отсутствия. Итоги дискуссии подвёл профессор Г. Цаголов, который обратил внимание на противопоставление примеров Норвегии и той же Венесуэлы: первая «стерилизует» средства Стабфонда с помощью иностранных высокодоходных финансовых продуктов, избегая тем самым роста инфляции, вторая, как и Нигерия, средства Стабфонда сразу использует внутри страны, порождая тем самым рост цен – но почему во втором случае надо видеть только отрицательную сторону? В целом, все экономисты, принявшие участие в дискуссии, выступили против «стерилизационного» курса Минфина, который мешал проводить внутри страны активную экономическую политику благосостояния и развития [35].

2.2. Экономическая политика «монетизации» благосостояния

По оценкам зарубежных экономистов общие убытки, которые понесла в начале 2008 года мировая кредитная система, приближались к сумме в \$1 трлн. долл. Одни только США намеревалась списать своим кредитным учреждениям их проблемные активы на общую сумму в \$500 млрд. долл. – это при том, что уровень всех активов американских банков относительно ВВП США составлял 200%. Наш ЦБ РФ выделил на рефинансирование наших кредитных организаций сумму в 3 трлн. руб. или более \$100 млрд. долл. – и это при том, что отношение всех активов наших банков к ВВП России составляло на 01 января 2008 года лишь 60%, где, опять-таки, собственно промышленные инвестиции составляли лишь 25%, а остальные 75% приходились на денежные кредиты (в развитых экономиках всё, как раз, наоборот). Если учесть, что 25% уставных капиталов наших банков – это активы зарубежных банков, которые стояли перед вышеупомянутой проблемой своей ликвидности, а основная часть наших государственных резервов обращалась во всё тех же проблемных зарубежных банковских активах, то ситуация на наших финансовых рынках, в случае принятия жёстких мер по линии международных межбанковских расчётов, могла сложиться непростая. К тому же, как указывал зам. пред. Ассоциации Российских Банков А. Милюков, на нашем внутреннем рынке РЕПО, в связи с его постепенным негласным «огосударствлением», ситуация и без того сложилась проблемная. Россию от «sub-prime» и пр. финансовых «напастей» спасало лишь то, что наш банковский сектор, практически, не занимался прямыми инвестициями и в «связях с низкосортными зарубежными

закладными» замечен до этого не был. Это даже дало повод директору Всемирного Банка по России К. Роланду назвать нашу экономику «тихой финансовой заводью» (спасибо, что не «болотом»).

В это время наш главный блюститель финансового «целомудрия» – вице-премьер А.Кудрин озвучил цифру российского государственного долга, которая на тот момент составляла 7% ВВП, в связи с чем, Россия в два раза сократила новые займы у МВФ. С ним согласился смотритель от этой уважаемой организации по России г-н Йоргенсон, указав на «перегретость» экономики России, что делало приоритетными для дальнейших её внутренних инвестиций такие направления, как: занятость, здравоохранение, образование, социальная сфера, а также развитие науки и новых технологий – где у России всё ещё был хороший потенциал экономического роста. В активе у российского бизнеса оставался также вторичный рынок финансовой ликвидности, который предложено было активизировать, расширив возможности оборотного капитала. Но что могло быть вообще на нашем вторичном финансовом рынке в ближайшей перспективе тогда никто не знал точно. Откуда понятным становилось, почему структурная стратегия доходов и расходов наших банков строилась, в основном, на прибыльности процентных операций и комиссионных (на последних, практически, содержится весь банковский чиновничий аппарат) – но, при этом, доля собственного капитала наших банков по отношению к ВВП составляла лишь 6–7%, доля банковских депозитов физических лиц относительно того же ВВП составляла 15–17%. Не удивительно поэтому, что доля банковских кредитов во внутренних инвестициях составляла тогда лишь 10% – ясно, что без достаточного вторичного рынка финансовых активов нам было никак не обойтись.

Между тем, финансовые рейтинги также не являются «панацеей» от всех бед: тот же глава агентства «Moody's» Б. Кларксон уточнял в этот период, что рейтинг не считает риски от потери ликвидности эмитентом ценной бумаги – рейтинг лишь может оценить риски от приобретения неликвидности инвестором. Так для России его рейтинговый прогноз был «стабильный» – притом, что в предыдущем 2007 году наши частные инвесторы на зарубежных вторичных рынках в ходе размещения своих IPO занимали в общей сложности до 50-60 млрд. евро. Правда, он добавил, что стабильность эта, во многом, зависит от финансовой устойчивости наших социальных программ: проведённый незадолго до этого опрос ВЦИОМ показал, что 70% опрошенных россиян своей главной проблемой считали – нехватку материального достатка. Мы же в угоду глобализации увлеклись мега-проектами, забыв о возможностях ближнего зарубежья: внутренний спрос принесли в жертву внешнему предложению. Здесь стоит отметить, что ещё в 2000 году, на пике российско-прибалтийских противоречий, в рижской русскоязычной газете «Бизнес&Балтия» экспертами было справедливо отмечено, что порты стран Балтии являются самыми выгодными для экономики России с точки зрения транспортной логистики (минимум расстояния и издержек при транспортировке товаров по морю в Европу). Не зря же Россия их использовала тысячу лет – а порт в Усть-Луге, что на Балтике, ждёт, наверняка, та же судьба, что и некогда «свободную экономическую зону» в Находке, что на Дальнем Востоке.

Это особенно тревожно на фоне тех позиционных процессов, которые происходят в европейской трансграничной торговле: на основных морских коммуникациях начинается «огораживание» в лице

всевозможных «союзов» (Средиземноморский, Балтийский, Ялтинский) – налицо подготовка к возможной борьбе за морские шельфы (и не только экономическими методами). России в этих условиях, наверное, стоит пока повременить с «северными походами» и обратить внимание на тихо увядающее СНГ, придав ему более пророссийский статус с точки зрения условий доступа ко внутрироссийским ресурсам, что поставит новое Содружество на один уровень с тем же Панамериканским или Британским. Тогда и рубль в качестве резервной региональной валюты обретёт материальную основу и историческую перспективу. Надеяться на то, что другие экономики уступят кому-то свои позиции в ближайшее время также не стоит: те же потери США от ипотечного кризиса в это время составляли «всего» \$10 млрд. долларов (для сравнения: оборот экономики США составлял «какие-то» \$15 трлн. долларов). Именно американское, европейское и британское «содружества» являются безотказными «страховочными узлами» соответствующих экономик в условиях спадов.

Как заявлял в 2008 году бывший управляющий ФРС США А. Гринспен: «Fanny&Freddy» [ипотечные агентства] – это несчастье, которое ждёт своего часа, чтобы случиться...» Аналитики соглашались, что ситуация на финансовых рынках Америки была достаточно тревожная: сумма всех застрахованных депозитов, открытых в банках США – \$4,5 трлн. долл., а на счетах Федеральной Корпорации страхования Депозитов (FDIC) – \$45 млрд. долл. или 1% от суммы всех застрахованных депозитов. Общие долговые обязательства США составляли астрономическую сумму в \$53 трлн. долл. (для сравнения, по оценке ЦБ РФ на 1 апреля 2008 года общая внешняя задолженность России составляла: \$171 млрд. долл. – у банков, \$264 млрд.

долл. – у фирм). Налицо был кризис американской финансовой системы – но были и другие мнения. Например, профессор Гарвардского университета Кеннет Рогофф: «финансовый пузырь» сдуется, ипотека сократится, сырьевые рынки упадут, финансовые рынки сузятся, инфляция увеличится... главная причина этого в том, что ФРС резко снизила учётную ставку по кредитам. Но сам же, при этом, добавлял: это не Америка растёт – это мир падает... И действительно, реальная процентная ставка в США составляла 0% (2,5% - базовая ставка по кредитам и 2,5% - инфляционные ожидания на потребительских рынках). Этот пример с США показывает, что и процентная ставка – не панацея от всех финансовых бед, и ипотечные гиганты – ещё не гарантия «тихой гавани» для свободных финансовых активов. Нетто-кредит (о чём говорил в то время наш Минфин) оправдан тогда, когда в экономике есть реальная возможность для нетто-операций с ссудным капиталом: резервных (с валютой), сберегательных (с ликвидностью), залоговых (с недвижимостью). Поэтому, как нам кажется, пока нефть дорогая, следует потихоньку укреплять наш рубль, постепенно выходя к 2012 году на его реальный среднесрочный уровень в 10/15 рублей по отношению к доллару/евро – это соотношение ВВП России и ВВП США/Европы. Потом, когда цена на нефть/газ начнёт снижаться, будет уже поздно, так как для этого потребуется определённое время и соблюдение финансовых пропорций. Если мы сейчас будем с этим тянуть, упирая на борьбу с «денежной» инфляцией спроса и защищая интересы наших экспортёров сырья, то потом мы получим уже «технологическую» инфляцию предложения, о которую мы уже «споткнулись» в 1990-х годах.

Здесь следует отдельно остановиться на том, что связано было с известными августовскими событиями 2008 года. События на Кавказе показали, что наш фондовый рынок был не просто спекулятивным (более \$7 млрд. долл. были выведены с наших площадок в первые дни ведения боевых операций) – но, по сути, он был рынком ростовщического капитала. Раньше в России таких капиталистов называли «кулаками-мироедом» (от слов: «кулак» – мошна, «мир» – община). Где-то в мире водятся сумчатые животные – у нас на российском фондовом рынке водятся «сумчатые капиталисты». Наконец, по поводу частого употребления нашими финансовыми экспертами слова «обрушение» можно сказать, что война не может обрушить фондовые рынки – она их, как это ни печально, может только стимулировать... Война приносит прямые разрушения на реальные рынки, после чего создаётся дефицит, а значит – спекуляция и инфляция. Вот эти спекулянты и «рушат» торговые площадки, «снимая» затем на них спекулятивные «сливки» с неизбежного впоследствии роста котировок и цен. Что касается оттока с наших фондовых рынков капитала «западных» инвесторов, то последних у нас, по большому счёту, и не было. А тот «портфельный» бизнес, который имеет место быть на нашем фондовом рынке, больше связан с нашим «теневым» капиталом, нежели с западными прямыми инвестициями. Поэтому все риски от «массовых продаж» наших российских ценных бумаг были спровоцированы не столько действиями на Кавказе, сколько отсутствием в России реальных чистых инвестиций (или внутренних сбережений) – в том числе, и по каналам, так называемых, «народных IPO». И вот здесь у нас на рынках ПИФов в это время был существенный провал. Американская аналитическая компания Lipper, отслеживающая пока-

затели паевых инвестфондов, отмечала ослабление интереса частных инвесторов стран Восточной Европы к вложениям своих средств в ПИФы. В России за первые полгода 2008 года частные инвесторы страны вывели из ПИФов 700 млн. евро (больше потеряла лишь Польша, из фондов которой частные инвесторы вывели рекордные 9 млрд. евро). Объём российского рынка коллективных инвестиций по итогам первого полугодия 2008 года составил 4,27 млрд. евро (или 0,5% ВВП), заняв по этому показателю пятое место среди стран Восточной Европы. Для сравнения: Польша – 26,16 млрд. евро (1 место), Венгрия – 14,52 млрд. евро (2 место), Чехия – 10,43 млрд. евро (3 место), Словакия – 4,44 млрд. евро (4 место) – это на середину 2008 года.

Наше население, в основной своей массе, не богатое. И здесь мы должны вспомнить английского экономиста Д. Рикардо, который сомневался в том, что можно сделать богатыми всех сразу в небогатой стране. Начнём с работы – источника существования подавляющего числа россиян. Став в начале 2008 года Премьером Правительства РФ, В.Путин, озвучивая концепцию действий государства на рынках труда на 2008–2010 годы, заявил, что помощь, оказываемая безработным, должна не «развращать» их пособиями, а стимулировать к поиску новой работы. Всё верно, но смеем заметить, что такая политика занятости населения имеет смысл и практический выход лишь при разбалансированных рынках труда, когда есть большой разрыв между высоко и низко оплачиваемой работой, что мы можем наблюдать лишь в центральных столицах да в ряде регионов. Но и тут мы должны заметить, что к разбалансированности рынка труда как стимулу поиска работы следует добавить и прогрессивный подоходный налог, без которого этот разрыв в доходах может превратиться в источник

«злокачественных» социальных метастазов. Все программы развития должны осуществляться системно: или пособия по безработице и «склеротический» рынок труда (европейская модель), или страхование от безработицы и «разбалансированный» рынок труда (американская модель). Середины здесь не может быть.

Второе – жильё. После «жаркого лета 2008 года» Российское Агентство по Ипотечному Жилищному Кредитованию – АИЖК (аналог американской FDIC), не надеясь больше на «усилия» банков, снова обратило свои взоры на подзабытые уже «инструменты» советской эпохи: жилищно-строительные кооперативы (ЖСК) и строительные сберегательные кассы (ССК). Всё это хорошо, но опять «маячит» главная проблема всех российских социальных начинаний (пенсионная реформа, монетизация льгот, и пр.), а именно: выделяемых средств недостаточно много, отчего они не могут прирастать новыми деньгами – «скупой платит дважды». Правда, в середине 2010 года Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК), стопроцентная «дочка» Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), заявило, что просроченная задолженность по ипотеке у граждан (8,5 тыс. кредитов) составляла 8% и являлась стабильной (люди понимали, что реструктуризация их ипотеки – это единственный шанс для них сохранить своё жильё). Но этого мало.

Третье – питание. Наш Минсельхоз тогда прямо заявил, что ВТО – это организация с нечестными «правилами игры» на рынке продовольствия, когда развитые экономики решают свои национальные и корпоративные проблемы за счёт интересов экономик развивающихся. Как справедливо тогда заметил, в то время министр, А. Гордеев: сельское хозяйство – это ещё и системообразующая от-

расль в любой современной экономике. Косвенно этот тезис был поддержан и двумя другими чиновниками из верхнего эшелона: первый вице-премьер И. Шувалов заявил, что «жизнь человека, его семья становятся самым дефицитным ресурсом в России», а первый зам.главы Президентской администрации В. Сурков, изрёк хрестоматийную фразу о том, что «главное богатство страны – это её люди, её кадровый потенциал». Так, надо беречь своих людей – других не будет.

Четвёртое – образование и здравоохранение, через модернизацию которых тот же Премьер В. Путин видел прорыв человеческого капитала в России. Между тем, в газете «Известия» известный экономист М.Хазин несколько пренебрежительно отозвался о советской системе организации рынка труда, сравнив её с московским «офисным планктоном», который ждали, по его мнению, тяжёлые времена. Так это и хорошо, что тяжёлые – для рынка труда, конечно. Останутся только самые востребованные, а другие пойдут переучиваться или искать работу в другом месте. Именно из этого «планктона» – в лице инженеров, конструкторов, учителей, врачей – солидные работодатели «цедят» своих будущих «командиров и прорабов» производства. Нынешние же лозунги нашего министерства образования – работать «на заказ» и готовить «под ключ» бесперспективны и обречены на низкий КПД. Как, впрочем, и вся наша система профессионального образования – доведённая рыночными «клише» до полного отсутствия в ней лаборантского и технического «планктона», из которого в советское время выходил каждый третий профессор и каждый второй доцент, не говоря уже о самих студентах и о возможных для них подработках.

Конечно, все последовавшие события на отечественном и мировых финансовых рынках поставили под некоторое сомнение

успешность завершения этих стоявших перед нашей экономикой социальных задач. Тем более, что глава Счётной палаты РФ С. Степашин озвучил выявленный тогда этой службой главный источник инфляции в России – это наши завышенные государственные расходы. К этому добавим, что в условиях, когда весь мир пытался бороться с кризисом путём предоставления государственных ссуд и гарантий, решения Президентов Д. Медведева и Д. Буша о предоставлении средств (соответственно, \$50 и \$700 млрд. долл.) по линии своих федеральных бюджетов на срочное поддержание ликвидности проблемных (прежде всего, банковских) активов выглядели очень расточительно. Даже в американском конгрессе справедливо заметили, что перекладывать проблемы экономики, принесённые в общество её высоко оплачиваемыми до этого менеджерами, на плечи налогоплательщиков (в среднем, \$25 тысяч долл. на каждого американца) – не совсем справедливо. Буквально тут же в Европе в продолжение этой парламентской дискуссии было заявлено, что все ответственные за финансовый кризис чиновники и исполнители должны понести наказание. У нас же наказывать следовало бы «всю власть имущую», о чём ещё в начале 2008 года заявил ряд отечественных либеральных экономистов, критикуя в принципе экономическую и социальную программу новых Президента и Премьера: по уровню валового регионального продукта (ВРП) на душу населения различие между субъектами РФ достигало 50 раз (первое место в мире); игнорирование общепринятых показателей качества жизни населения (продолжительность жизни, качество образования и здравоохранения, уровень личных доходов); отсутствие «интерактивного управления ростом», предполагающего широкое сотрудни-

чество граждан, бизнеса и власти [34]. Тем не менее, вспомним Д. Рикардо и его сомнения в общем благосостоянии в небогатой стране.

В этом смысле государство в это тяжёлое для нашей экономики время вышло на рынок не с пустыми руками: 75 млрд. руб. бюджетных средств предоставлялись ВЭБу на поддержку (скупку акций и облигаций) отечественных компаний, 950 млрд. руб. субординированных займов из Госрезерва (в дополнение к \$50 млрд. долл., выделенных из Стабфонда) выделялись под госгарантию выплаты процентов по внешним долгам отечественных компаний и банков. Эксперты сразу же заявили, что плюсы этого финансового «дефила» будут ощущаться – но кратковременно и не кардинально по положительному влиянию на российские финансовые рынки. А волноваться было по поводу чего: за лето-осень 2008 года капитализация российского рынка акций потеряла \$425 млрд. долл. или 52% (т.е. более половины всех активов). В тех же США к осени 2008 года внешний долг перевалил за астрономическую сумму в \$10 трлн. долл. За это время разорились уже 12 крупнейших системных частных банков, и потребовались колоссальные бюджетные средства, чтобы спасти крупнейшие ипотечные финансовые компании от разорения – проще говоря, чтобы их «национализировать». Как видим, в интересах своих национальных экономик развитые страны могут на время забыть про «транспарентность и открытость» своих рынков. Даже германский министр финансов Штайнбрюк вынужден был признать, что финансовый мир уже никогда не будет таким, каким был прежде – а США теряют статус мировой финансовой супердержавы, а причину всех мировых рыночных бед он увязал с порочной страстью англо-американских банков к сверхприбылям.

Здесь стоит отметить, что та же Европа в лице своего «кормчего» Ж. Баррозо по поводу подобной помощи своим финансовым институтам справедливо заявила, что одними денежными «впрысками» проблему не решить – нужно доверие к инвестициям и инвесторам. При этом слова у них не расходятся с делом: доллар «пошёл» вверх – так как необходимо было снизить нагрузку на американские предприятия по импорту, евро «пошло» вниз – так как необходимо было поддержать активность европейских компаний по экспорту. Откуда: зона доллара – это инфляция предложения, а зона евро – это инфляция спроса. Поэтому в этих условиях бивалютная корзина ЦБ теряла свой финансовый смысл (где? и сколько?), приобретая смысл торговый (кому? и почём?). Для информации: на октябрь 2008 года общий внешний долг России равнялся, примерно, \$560 млрд. долл. (это, практически, объём нашего международного резерва). Правда, тот же ЦБ РФ весь год сокращал долларовые депозиты за рубежом (те же ценные бумаги США потеряли наши активы в три раза, сохранив у себя «только» \$30 млрд. долл. от общей суммы на начало года). Но в то же время, проводимые ЦБ аукционы по прямому РЕПО напоминали больше «приснопамятные» ГКО и ОФЗ, когда основные финансовые средства, выделяемые на поддержку банковской ликвидности, уходили в «закрома» нашего спекулятивного «сумчатого» капитала – не без помощи известных наших «трёх толстяков» в лице Сбербанка, ВТБ и Газпромбанка.

Не случайно, что в этих условиях Региональная банковская ассоциация предложила упростить процедуру оформления ломбардных списков для участия коммерческих банков в прямом РЕПО, а именно: ввести, своего рода, федеральный акцепт для всех банков,

претендующих на господошью. Странно, что при этом наша Страховая ассоциация уповала на то, что люди станут более «скупыми», а значит – более «рациональными». Как раз наоборот, страхование должно стимулировать инвестиции, делая их более «щедрыми». Также странными выглядели заявления некоторых экспертов по фондовым рынкам, которые советовали простым инвесторам не вкладывать в то время свои сбережения в среднесрочные акции: шло разрушение акционерного капитала, по словам А. Потавина (ИК «Антанта-Капитал»), так как рушились основные для оборота показатели в лице капитала, недвижимости, занятости. Но капитал у нас, в основном, теневой, недвижимость – спекулятивная, безработица – структурная. Поэтому мы считаем, что эти «разрушения» являлись благом для нашего рынка – хотя и с социальными «напрягами». Тем более, что по заявлению Минфина РФ к 2023 году должны быть сокращены госрасходы (прежде всего, в социальной сфере, разумеется) по причине сокращения госдоходов с 35% до 30% от ВВП (прежде всего, за счёт снижения доли «нефтянки»). Поэтому миноритарии должны всегда идти вперёд: кто был ничем – тот станет всем! Следует помогать стране и экономике ликвидностью. А вообще, как-то легко и «рекордно» рушились, в это время, фондовые рынки, как по команде... На примере развитых экономик, это можно объяснить тем, что таким образом они освобождались от капитализации своих активов по линии «суверенных фондов» из стран с развивающейся экономикой: ФРС США снизила учётную ставку до 1%, одновременно дав добро на неограниченные долларовые кредиты банкам Англии и Швейцарии (читай, Британскому и Европейскому Содружеству) для обрастания новой «жировой прослойкой» с помощью американского доллара (План Маршалла –

«дубль 2»). Но у нас в России наш Индекс Деловой Стабильности отметил в октябре 2008 года лишь одну «паническую» дату – 9 октября, когда индекс «залетел» в кризисную отметку (фактически, за восьмой пункт) – но мы его установили на отметке «5», так как виной этому был не сам рынок акций, а то, как его проводили 8 октября (постоянно останавливали и прерывали в течение сессии). Нельзя торговые операции «резать по живому» – уж лучше их отменить на следующий день или на какое-то время. Иначе, по аналогии с «подавленной инфляцией» на товарных рынках, мы получаем «подавленную волатильность» на рынках фондовых (рис. 6).

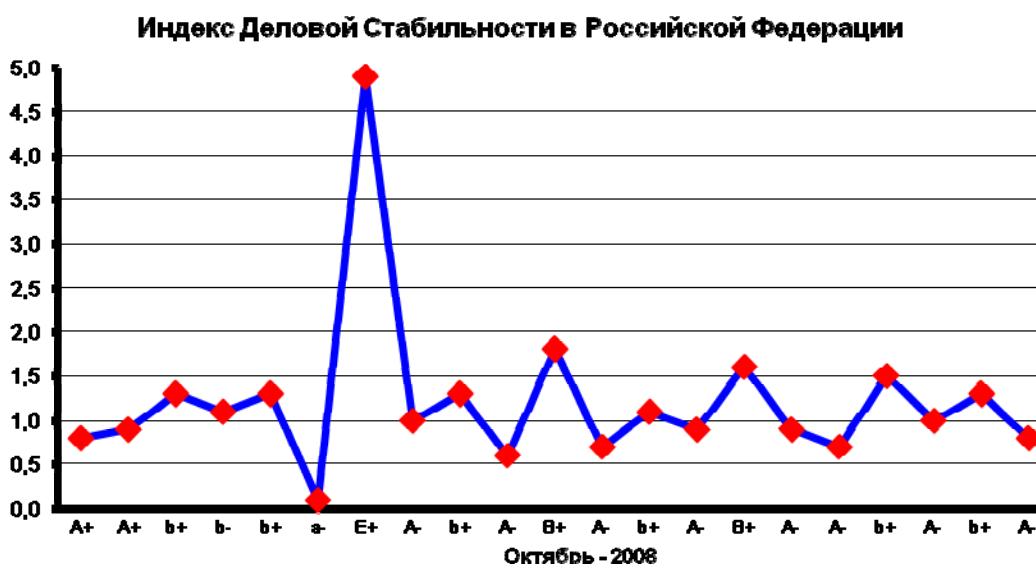


Рис. 6. Динамика индекса ИДС за октябрь 2008 года

В конце 2008 года Нобелевский лауреат Р. Мандел заявил: худшее в мировой экономике уже позади – реальный сектор выдержал нагрузку. Между тем, эксперты Института глобальных и социальных отношений посчитали, что начавшаяся тогда у нас «плавная девальвация» рубля крупнейшим российским сырьевым гигантам-экспортёрам не поможет – но наш внутренний рынок сможет обрушить, потянув за собой массовую безработицу и снижение общего

уровня жизни в стране. Мир, по-прежнему, сверяет часы по Америке: нынешние США – это 10% населения планеты, 20% мирового товарооборота, 30% мирового потребления углеводов, 40% мирового потребления в целом, 50% мировых кредитных ресурсов и 70% общего загрязнения окружающей среды. Может, поэтому они и выборы свои проводят раз в четыре года – не дают ни себе, ни кому другому в мире «заснуть» или расслабиться. Даже наш финансовый «гуру» А.Кудрин уповал тогда на американскую экономическую «машину», несмотря на кризис: американцы помогут китайцам, китайцы помогут нашим нефтяникам, наши нефтяники помогут нашим крестьянам, наши крестьяне помогут нашим рабочим... и мы спасём нашего рыночного «муравья» (как в той детской сказке). Только кризис у нас был не сказочный и разрешать его надо было в реальности.

Например, антикризисная помощь ведущих стран мира (включая помощь со стороны международных финансовых организаций) составляла сумму в \$10 трлн. долл., из которых 50% являлись гарантиями национальных правительств своим рыночным институтам для поддержания доверия к ним со стороны потенциальных кредиторов и инвесторов (граждан, фирм, стран и сообществ). Причём, по ряду ведущих экономик эти гарантии составляли от выделяемых сумм: в Великобритании – 40%, в США – 50%, в Германии – 60%, в Испании – 70%. Для сравнения: в России общие антикризисные расходы правительства составляли \$200 млрд. долл. (15% от ВВП), из которых 85% являлись прямыми финансовыми «инъекциями» в банки и корпорации, что, по замечанию эксперта ФБК И.Николаева, резко отличалось от указанных выше методов финансовой поддержки своих институтов в развитых экономиках мира. Далее: Европейский инвестбанк,

в дополнение к озвученным суммам, выделил 30 млрд. евро на поддержку малого и среднего бизнеса, Россия на эти же цели выделила дополнительно те же 30 млрд. – но рублей. Центральные банки в Америке и Европе снижали свои учётные ставки – наш ЦБ её повысил на 1% (доведя до 13% годовых), объясняя это борьбой с инфляцией и оттоком капитала. Но дело в том, что инфляция начинается не с денег, а с товаров (которые просто перестают покупать), а отток капитала связан не с процентным интересом, а с комфортностью и надёжностью оборота его активов. Мы же с одной стороны снижаем налоговую нагрузку на бизнес (что хорошо), а с другой – позволяем банкам сворачивать свои кредитные линии и потребительские продукты (что плохо, нам кажется). Да, внутренний долг в России вырос, но в условиях спада деловой активности у структурных элементов реального сектора (наш Индекс Деловой Стабильности тогда показывал сползание к рецессии: у половины индикаторов была динамика А-) необходимо было использовать это в целом объективное цикличное явление с пользой для инфраструктуры экономики (рис. 7).

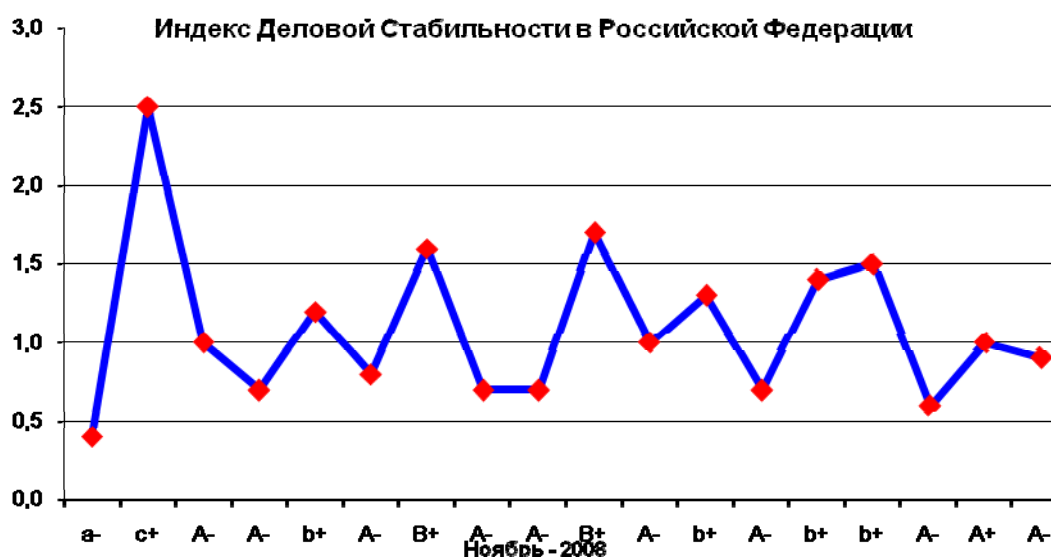


Рис. 7. Динамика индекса ИДС за ноябрь 2008 года

Те же 10 пунктов Программы ЕС по выходу из кризиса европейской экономики включают в себя не только снижение налоговой и административной нагрузки на бизнес, но также и меры поддержки инфраструктурных проектов, «зелёных» технологий, дополнительных образовательных программ в сфере занятости. Мы же всё считаем, сколько будет стоить нефть в «энном» году и насколько широким будет «коридор» для и без того уже недооценённого рубля. Если уж мы сказали, что надо сейчас «поддержать финансовый капитал и реальные инвестиции» (Премьер В. Путин), то надо помнить, что нами также были публично заявлена «неприкосновенность гражданских свобод и частной собственности» (Президент Д. Медведев) и записано «право каждого человека на достойную жизнь» (Конституция Российской Федерации).

Нам в России не мешает вновь обрести свой символ веры – конечно, не в религиозном (теологическом), а в его историческом (социологическом) смысле. Имя этому нашему символу только одно – Красная Площадь, что в самом центре Москвы. Жаль, что в последнее время её превратили в «бойкое место» для заезжих и доморощенных «звёзд» шоу-бизнеса... Почему мы об этом заговорили сейчас? По очень простой причине: как свидетельствует опыт истории, ни одна нация в мире не выходила из тяжелейших экономических ситуаций лишь за счёт экономических или политических усилий – для этого всегда требовались также ещё иные нематериальные источники её развития. Поэтому в нынешней непростой ситуации следует вернуть все наши объединяющие ценности на подобающие им место: та же «Красная Площадь» для российских граждан равносильна тому же «Кентер-

берийскому утёсу» для подданных Британской короны. Если уж бывший управляющий ФРС США А. Гринспен назвал нынешний кризис как уникальный за целые сто лет, то и нам надо крепче задуматься о путях выхода из него. Во всяком случае, нам не следует своё поступательное развитие отдавать на откуп лишь финансистам из числа «урамонетаристов», которые, например, критику «Программы – 2020» со стороны учёных мужей из Института экономики РАН встретили в штыки: «нашу неконкурентоспособную и коррупционную экономику «кормить» средствами Стабфонда нельзя»... Спрашивается тогда: а, кормить теми же народными средствами обанкротившуюся чужую финансовую систему, получается, можно?! Хорошо, возьмём тогда для примера либеральной оценки причин произошедших событий на финансовых рынках в РФ в 2008 году (потеря капитализации до 70%) мнение экспертов из ИГ «Антанта Пиоглобал»: падение летних цен на нефть (37%), падение ликвидности ЦБ в «нефтянке», риски стагнации в мировой экономике, кредитный кризис в США (одном из главных кредиторов в мире), банковский платёжный кризис в России (одном из главных заёмщиков в мире), «перегрев» основных развивающихся рынков и «переохлаждение» основных рынков развитых. Их рекомендация: верить, терпеть и ждать нового подъёма. Совсем, как в 30-е годы прошлого века давали рекомендации перед началом Великой депрессии в Америке их собственные «благоразумные финансисты», полагавшиеся на всеилие «спроса и предложения». Итог этих «благоразумных» советов известен.

В то время, когда ценовая дискриминация на товарных рынках и ценовая волатильность на рынках фондовых бьют все рекорды, мы в

информационных источниках не встретили тогда, хотя бы одного, мнения наших экономистов насчёт необходимости срочной реструктуризации банковских, фондовых или иных наших финансовых институтов, а именно:

- выделение «функциональных» индексов (по отраслям, секторам, группам, программам), отказ от индексов «базисных» (РТС, ММВБ) как основных;

- создание Центрального Банковского Совета РФ (без присутствия в нём небанковских институтов), отказавшись от Национального Банковского Совета РФ (куда теперь входят также и небанковские институты);

- Министерству Финансов РФ отказаться от кредитования реального сектора экономики (печальный опыт МВФ уже имеется) и сосредоточиться, преимущественно, на целевых инвестиционных программах развития;

- создание (для начала, только в РФ) Ассоциации Управляемых Банковских Активов (Association of the Bank's Breeding Assets/ABBA) и включение туда наиболее значимых по своему финансовому влиянию общероссийских банковских институтов, вне зависимости от национальной принадлежности или формы их собственности, где главными критериями выступали бы их уровень капитализации, структура активов и наличие филиальной сети.

И вообще, в нынешней ситуации, когда проблемы с ликвидностью выходят на первый план, следует освободить ЦБ РФ от положения «наложницы» Минфина, позволив ему проводить самостоятельную институциональную политику: российской экономике нужен

крепкий «кредитный» рубль, а не рыхлая «мякина» трансфертов. Рынок – это обмен, обмен – это деньги, деньги – это не столько ликвидность, сколько предпочтение ликвидности (экономический выбор), где условия для этих предпочтений должны быть одинаковыми и для чиновника, и для олигарха, и для домохозяйки... Экономическая политика социального развития, заявленная в России с самых высоких трибун, – это социальная политика человека труда, т.е. экономического человека. В этой связи радуется, что в последние два месяца уже ушедшего от нас 2008 года в первую двадцатку из наиболее ликвидных ценных бумаг (обыкновенные акции на ММВБ) шесть раз попадали бумаги ПИФов, что говорит о сохранившемся стремлении не институциональных инвесторов также активно участвовать в процессе нашего общественного воспроизводства. Мы думаем, что это важно сохранить, так как надежды на то, что мировая экономика полностью справится с последствиями кризиса по окончании 2010 года, являются не совсем обоснованными. Во всяком случае, наши институциональные «портфельные» инвесторы, судя по Индексу Деловой Стабильности (что за 2007 год – активный, что за 2008 год – пассивный), в среднем, показали свою некоторую оторванность от реальных рыночных событий: оба года, как под копирку, через месяц чередовались индексы 1.1 (b+) и 1.0 (A-) – как будто бы, и не было между годами этих фундаментальных отличий. Что касается декабря 2008 года, то он устойчиво показывал рецессию основных деловых показателей в РФ (рис. 8, 9).

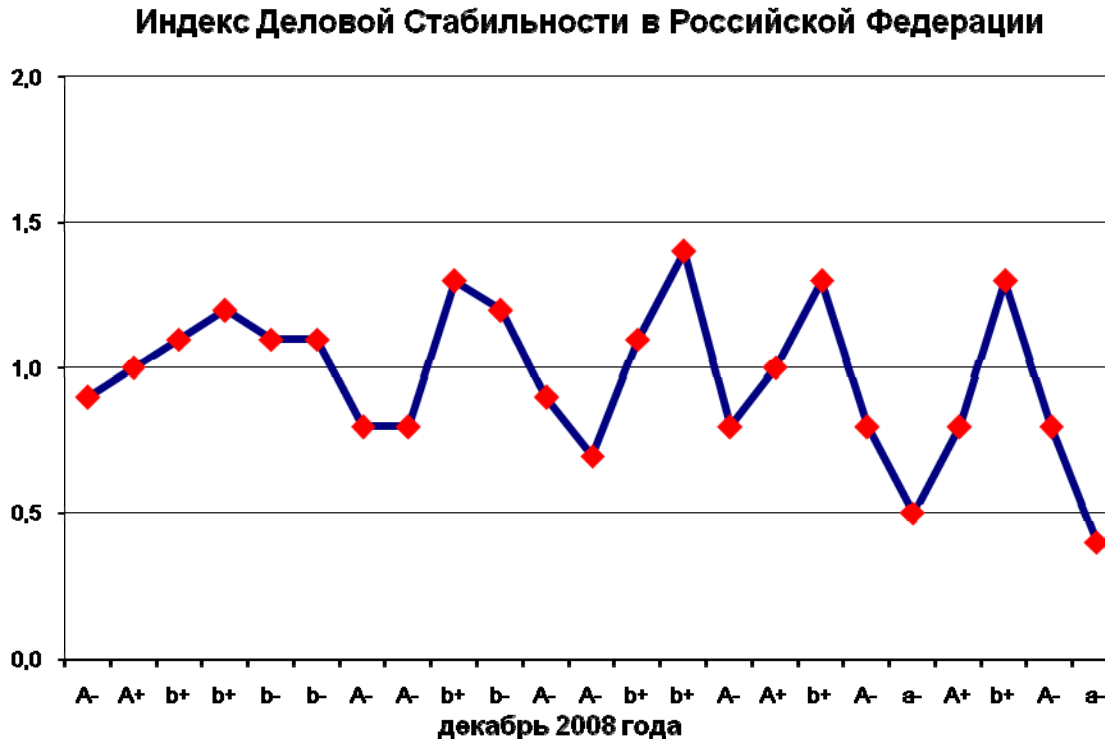


Рис. 8. Динамика индекса ИДС за декабрь 2008 года

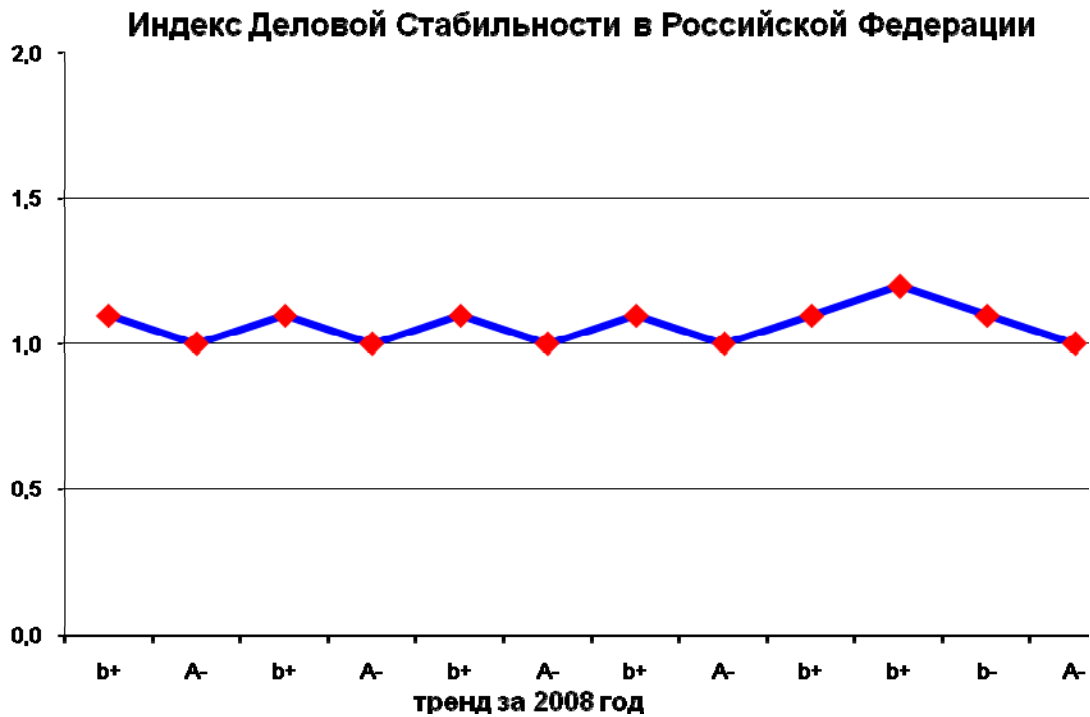


Рис. 9. Динамика индекса ИДС за 2008 год

А, был ли у нас в России, вообще, экономический рост? Когда не так давно, присутствуя на публичной лекции, которую давал известный столичный экономист Р. М. Нуреев, мы задали уважаемому академику прямой вопрос на эту тему и получили от него однозначный ответ, что: да, был, начиная с 2007 года (относительно уровня 1991 года), – мы невольно задумались, насколько это правомерно, несмотря на всё наше уважение к фактам и этому авторитетному мнению. И действительно, если обратиться к другому авторитетному мнению – одного из творцов экономической теории неоклассического синтеза Р. Солоу, то можно отметить, что данная модель экономического роста национальной экономики строится на основе эластичности замещения отнюдь не факторов этого роста (труда и капитала), а его векторов (техники и технологии). Тогда в этом случае: оптимальная норма производственных накоплений (инвестиций) или же, соответственно, предельная норма потребительских расходов (сбережений) – согласно, так называемому, «золотому правилу» другого известного экономиста Э. Фелпса – обеспечивает структурное равновесие между потенциальным объёмом производства (затратами) и максимальным уровнем потребления (выпуском), где технический и технологический прогресс выступает единственным и обязательным условием непрерывного роста *уровня и качества жизни* у основной массы населения в данной стране.

К чему мы всё это? Да, к тому, что наши министры, как примерные школяры, пытаются жить строго по учебникам, в согласии с теориями и канонами. Судите сами: А. Кудрин убеждал Госдуму в правильности политики сбалансированного бюджета, Э. Набиуллина убеждала Премьера в разумности политики естественной безработи-

цы, Т. Голикова убеждала Президента в необходимости политики патернализма, даже наш главный банкир С. Игнатьев убеждал общество в пользе «плавной девальвации» рубля, надеясь на эффект «дихотомии и сеньёрража»... Всё это правильно, да, но с одним условием: если наша экономика будет работать тоже, как об этом пишут в учебниках – стабильно, эффективно и устойчиво... И тут мы вынуждены будем признать, что это далеко от истины. Возьмите тот же АВТОВАЗ: цены на продукцию пошли вверх, потому что в угоду нашим экспортёрам «мягко» девальвировали рубль – пошли вверх цены на комплектующие, которые наполовину идут по импорту, что потянуло за собой всю ценовую цепочку. Мы уже не говорим о «кривой Филлипса», которую знает каждый студент: или мы держим занятость – и получаем рост расходов, или мы отпускаем безработицу – но получаем снижение цен. Это тоже классика рынка. Тогда, чего шумим? Чего ругаем «зеркало»? Были, правда, и другие мнения. Премьер В. Путин: нужно «лечить» не следствие финансового кризиса, а его причину (некачественную инфраструктуру). Глава ФСФР В. Миловидов: нам нужна массовая «армия» розничных финансовых инвесторов (частных сбережений), тогда общая капитализация российских публичных компаний в России к 2020 году может достигнуть уровня 170 трлн. руб. (или 105% потенциального ВВП), а объём биржевой торговли акциями должен будет достигнуть к этому времени уровня в 240 трлн. руб. (или 145% потенциального ВВП). Заметим, что к этому 2020 году коэффициент замещения средней пенсии в России должен быть не менее 30% от средней зарплаты по стране – несмотря на то, что по прогнозам того же Минфина доходность бюджета относительно ВВП к этому времени должна упасть в два раза (с нынешних 24% – до

будущих 12%). И у нас есть мнение: «плавную девальвацию» нужно было проводить за год до известных событий, когда в начале 2008 года пошли вверх цены на сельхозпродукцию и когда это средство могло действительно адаптировать рынок к новому ценовому режиму без ущерба для совокупного спроса (сработал бы мультипликатор автономных расходов). Но тогда всё принесли в жертву «пресловутому» экономическому росту, уповая на щедрость «трубы». Следует сказать, что те же Европа и Америка недалеко ушли от наших чиновников: первая предлагала стандартный «джентльменский набор» средств выхода из кризиса (финансовая помощь, налоговые послабления, бюджетная дисциплина, административные каникулы) – спрашивается, где они были раньше со своими «панацеями», а вторая, как обычно, уповала на всемогущество «его величества» доллара – \$850 млрд. «зелёных» были направлены на «очистку» американского бизнеса. Нам в России нужно исходить из того, что этот кризис не столько экономический, а сколько политический: в условиях понижительной фазы длинных экономических циклов нельзя ставить задачу перманентного экономического роста, которая в этих условиях бывает равносильна «полуночному обеду». Откуда, по нашему мнению, следующие десять лет экономического развития России, вплоть до «харизматического» 2020 года, должны проходить по принципу «завтрака аристократа» – наша экономика должна «переварить» всё то, что она «проглотила» в предыдущие десять лет инвестиционного «жора». Не надо повторять ошибки М. С. Горбачёва в бытность его руководства «перестройкой и ускорением», на которые ещё тогда справедливо указывал наш известный экономист В. Конторович (не путать с Нобелевским лауреатом Л. Канторовичем). Вот, и наш Индекс

Деловой Стабильности показывал, что краткосрочный эффект «мягкой» девальвации помог лишь немного оживить рынок (прибавились плюсовые индексы), но этой активности хватило лишь на то, чтобы бизнес «подъел» денежные остатки и не потребовал «добавки». В российской экономике на тот период сложилась ситуация классической рецессии, где механизмы «точечного таргетирования» уже не помогали (рис. 10).

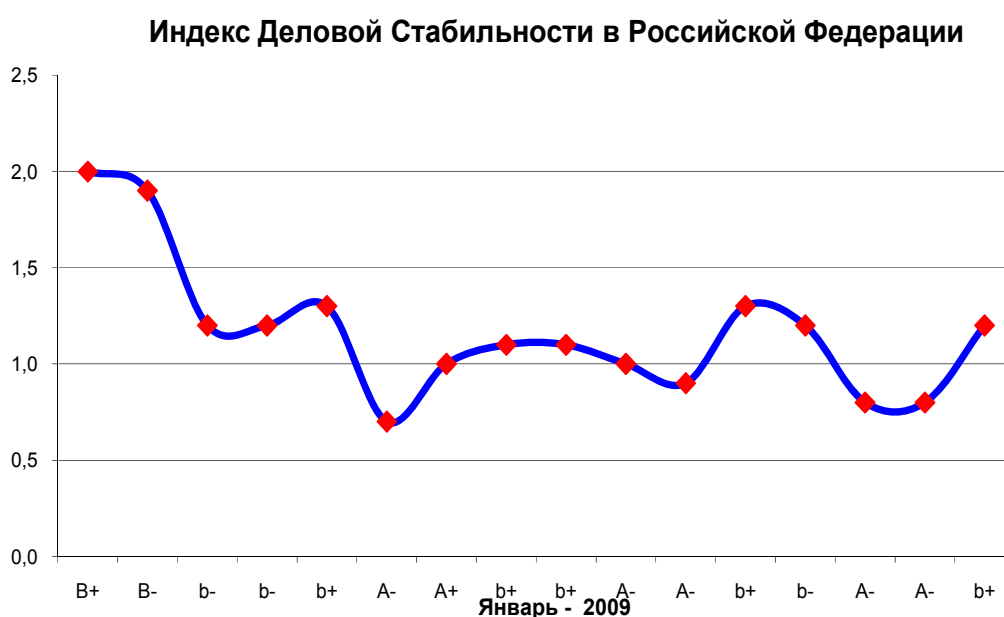


Рис. 10. Динамика индекса ИДС за январь 2009 года

Минэкономики РФ признало, что российская промышленность в январе 2009 года «просела» относительно января 2008 года на целых 9%. В то же время, объём валютных депозитов вырос на целых 35%. В этом же месяце нового года импорт упал на те же 35% , а экспорт и того больше – на 40%. Мы это напрямую связываем с неудачным опытом «мягкой девальвации» рубля – как бы его, при этом, ни оправдывали и ни защищали министры финансового блока российского

правительства. Обратимся к «классике жанра»: рост уровня цен сокращает реальную денежную массу (внутреннее потребление), сокращение реальной денежной массы ведёт к повышению процентной ставки (внутренних сбережений), рост процентной ставки сокращает планируемые расходы (чистые инвестиции). Поставив «на кон» интересы бюджета и «нефтянки», а также посчитав снижение курса рубля достаточным стимулом для внутреннего импортозамещения, мы рисковали скатиться даже не в 1998 год, а в печальной памяти год 1992. Помощник Президента РФ А. Дворкович вынужден был признать, что в то время не было никаких особых объективных причин для снижения курса рубля. И если Д. Сорос сравнивает нынешнюю кризисную ситуацию по её последствиям с «Великой депрессией» и «распадом СССР», называя современный кризис ликвидности «коллапсом финансовой системы», то его визави, такой же финансовый спекулянт, У. Баффет, наоборот, несмотря на все свои понесённые убытки, уверен, что «лучшие дни Америки ещё впереди», называя главную причину всех бед – элементарный страх финансовых инвесторов, «переоценивающих свои риски и раздувающих ещё больший пожар на финансовых рынках». Американцы правы в одном: в лучшие для экономики дни надо не бояться страну «продавать» (что и делал, в своё время, А. Гринспен), а в худшие её дни надо не бояться страну «покупать» (что и предлагает сейчас делать сам У. Баффет).

Сама Америка это доказывает делами: по оценке экспертов World Investment Report, корпорация General Motors (один из главных «лузеров» на внутреннем американском рынке в течение последнего десятилетия) на 2007 год была мировым лидером по наличию зарубежных активов (включая, автогигант Опель) на общую сумму в \$400

млрд. долл. (это 53% от стоимости всех активов компании). Далее шли британские Vodafone, Shell и BP, американская Exxon Mobil и японская Toyota, французские Total и EDF, американский автогигант Ford и германская E.ON. Причём, у всех компаний стоимость зарубежных активов составляла не менее 50% от их общих активов. Если взять инвестбанки, то и здесь американцы впереди планеты всей (несмотря на все риски и потери). По оценке экспертов Thomson Reuters, общая прибыль десяти крупнейших инвестбанков мира составила за первые девять месяцев 2009 года \$22,9 млрд. долл. (на \$6 млрд. долл. меньше, чем годом ранее). Первую пятёрку составили американские банки: JPMorgan (\$4 млрд. долл. чистой прибыли), Bank of America, Goldman Sachs, City Group и Morgan Stanley. Далее расположились немцы, швейцарцы, британцы, голландцы [32]. Все страны, между прочим, с богатым населением и высокой социальной защитой населения.

Наш же финансовый «оракул» А.Кудрин продолжал в начале 2009 года вкладывать национальные резервы в чужую экономику и надеялся на очередной опыт с «мягкой девальвацией» на ближайшие 1,5 года. И это в то время, когда 55% всего внешнего товарооборота России (\$200 млрд. долл.) приходится на страны ЕС, где те же 55% от всей торговли с Европой приходится на энергоносители, где опять-таки около 55% всего импорта газа в Европу приходится на Россию, а 70% всего экспортируемого газа из России приходится на Европу, откуда, кстати, идут 70% всех иностранных инвестиций в Россию. Так, спрашивается: кто более зависим от партнёров – Европа от нас или, всё-таки, мы от Европы? Поэтому, как тот римский сенатор, в очередной раз мы заявляем: Карфаген должен быть разрушен – нынешний

финансово-экономический блок в составе Правительства РФ не способен и, по сути, боится принимать адекватные решения в новой для себя экономической ситуации. Эти чиновники были на своём месте тогда, когда нужно было «рачительно сберегать» – теперь же требуется «рачительно инвестировать»... Это уже качественно иная задача, которая требует для своего решения качественно иную экономическую политику: мавр сделал своё дело – мавр должен уйти!

В своё время Г. Уэлс назвал В. И. Ленина «кремлёвским мечтателем». Мы же можем назвать наших министров «рублёвскими мечтателями»... Основанием для этого служат их рассуждения в средствах массовой информации. Вице-премьер И. Шувалов: «согласен с теми экспертами, которые говорят о достижении дна падения нашей экономики» – рецессия, к слову, уже означает, что мы находимся на дне спада показателей деловой активности, но вся проблема в том, что у нас классическая рецессия – по типу японской в 90-е годы XX века, когда современная и конкурентная японская экономика десять лет не могла выйти из состояния «грогги»... Что уж говорить о нашей российской недиверсифицированной экономике, о чём сожалеет Министр экономики Э. Набиуллина: «главная причина глубины нашего падения обусловлена особенностями структурной недиверсифицированности нашей экономики и экспорта» – спрашивается, где же были наши министры, когда в условиях роста показателей нужно было этим, как раз, и заниматься, а не набивать нашим Стабфондом «защёчные мешки» заокеанской экономики. Теперь вот нам предлагают «дружить» с китайской экономикой, которая сама залезла «по уши» в американские долги – как тут не вспомнить «про того мужика, который двух генералов прокормил»... Вице-премьер А. Жуков сетует:

«дефицит инвестиций нами ещё не преодолен» – об этом нужно было озаботиться тогда, когда у нас в России был профицит инвестиций и когда можно было проводить активную инвестиционную политику, которая дала бы сейчас необходимую нам возможность активного импортозамещения товаров и диверсификации экспорта... Функционер Общественной палаты В. Фадеев: «у нас в России происходит деградация структур занятости» – и сам же находит главную причину этого в «деградации рынка квалифицированных рабочих мест»... Эти качественные рабочие места готовятся загодя – а не приносятся в жертву пресловутой «кубышке счастья». Главное благо для человека – это достойное для него современное рабочее место, наличие которого именно в условиях рецессии проверяется на прочность. Вице-премьер И. Сечин: «нефть является одним из немногих ликвидных товаров на мировых рынках – надо сохранить и реализовать все инвестпрограммы предприятий ТЭК»... Надо было активнее это делать тогда, когда те же самые смежные отрасли могли бы дать этому «локомотиву экономики», по выражению И. Сечина, возможность «перезагрузиться».

Надо искать главную причину наших нынешних проблем с ликвидностью и активностью – и причина эта лежит на самой поверхности этого дна... Л. Троцкому принадлежит знаменитая фраза: «инфляция есть сифилис планового хозяйства». Перефразируя её, можно сказать о наших нынешних бедах в экономике: «спекуляция есть геморрой рыночного хозяйства». Иначе говоря, используя лексику того же автора: «свинцовый зад» рыночного спекулянта перевесил «горячую голову» рыночного функционера. Вывод: нужно гнать с наших рынков «спекулянтов и мародёров» – иначе мы будем «прозябать» в рецессии гораздо дольше тех трёх лет, которые нам отвёл А. Кудрин.

Кто главные спекулянты? Банки и биржи! Какой у нас в России спрос? Спекулятивный (rent seeking demand), а там, где спрос не спекулятивный (rent earning demand) – там у нас или «вотчина» центра, или «оферта» регионов. Вот и остаются для обычного (частного) рыночного инвестора – недвижимость и торговля. Первый зампред ЦБ А. Улюкаев: «валютные активы банков за границей сократились на \$15 млрд. долл., а валютные пассивы – на \$10 млрд. долл.» – и это подаётся, как достижение нашей банковской системы. Чего же хорошего в том, что банковские активы сокращаются? Да, и пассивы на дороге не валяются: банки, вообще-то, деньги не куют. Те же ожидавшиеся, по словам зампреда, 1 трлн. руб. на депозитах банков к концу 2009 года надо было тоже куда-то пристраивать... Например, в торговую розницу: та же розничная сеть «Магнит» собиралась в 2009 году инвестировать в развитие 15 млрд. руб. – но это капля для России, по сравнению с возможностями её розницы при наличии для неё доступных кредитов. Кстати, в Европе и США торговые сети давно уже контролируются банками к взаимной выгоде обеих сторон – не говоря уже о потребителях. Не случайно, что Минпромторг РФ заявил тогда: наши продукты питания дорожают, в том числе, из-за отсутствия доступных кредитов для торговли. Наш Индекс Деловой Стабильности мы специально даём в динамике трёх графиков, где прослеживается имеющаяся на наших фондовых рынках корреляция ИДС не с динамикой средневзвешенной цены на акции, а с уровнем капитализации продаж средневзвешенного объёма акций. Это говорит о том, что главные «инвесторы» на наших биржевых площадках – это, по-прежнему, «инсайд и сговор» (рис 11).

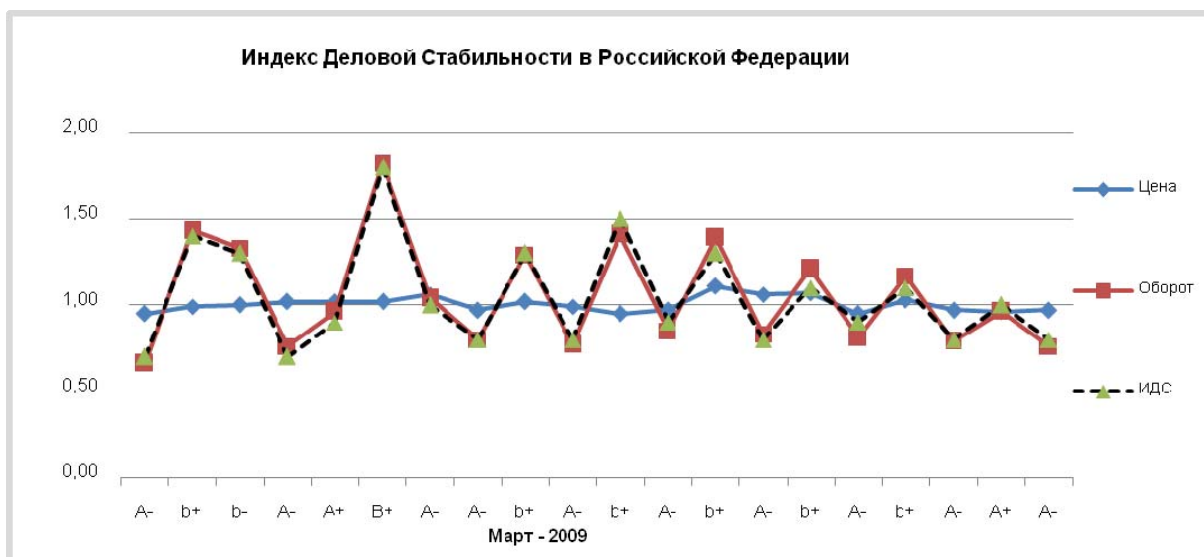


Рис. 11. Динамика ИДС за март 2009 года (по обороту и цене)

В начале 2009 года «вся экономическая рать» ждала в помощь для «решающей битвы с кризисом» хотя бы какой-то резерв – как и Наполеон, в своё время, ждал на поле Ватерлоо, решившую бы исход битвы, помощь от своего соратника Груши. Но по данным Минэкономразвития, падение российского ВВП за первый квартал 2009 года составило 9,5% (промышленность, строительство, инвестиции, внешний спрос), рубль к американскому доллару потерял 12%, число безработных в России составляло 10% от всего экономически активного населения. Правда, по данным МЭР, падение уровня ВВП шло по отрицательной экспоненте. А чиновник означенного ведомства А. Клепач вообще заявлял, что в первом квартале экономика России достигла своего «дна» и уже во втором квартале 2009 года можно будет воочию лицезреть её «отскок»... С этим косвенно соглашался Я. Лисоволик, эксперт Deutsche Bank, говоря, что ближе к четвёртому кварталу 2009 года усиление фактора потребительского спроса позволит отыграть падение динамики ВВП и скорректирует цифру падения российского ВВП с начальных 9,5% до итоговых 4% к концу года. Другой вопрос:

что ожидало нашу и мировую экономику в следующем 2010 году? На это не возможно было ответить точно, поэтому эксперты МВФ ждали продолжения обвала экономик в мире и не видели «проблесков» надежды на возможную подмогу со стороны «доблестного Груши»... С чем это можно было увязать в той же России? Возможно, с «незавершённой» в газовых делах между Россией и Украиной. Возможно, с последствиями от «плавной девальвации» или же с годовой отчётностью фирм в условиях резкого спада их «ликвидности». Мы же склонны причину этой «нестабильности» увязывать со слабостью «кредитных портфелей» наших банков: пример Газпромбанка (за 2008 год получившего убыток по МСФО в 80 млрд. руб. – на срочных валютных сделках и на переоценке ценных бумаг) говорит о том, что увлечение ими инвестиционной деятельностью (да ещё на вторичных рынках) в ущерб исполнению своей непосредственной кредитной деятельности (как с юридическими, так и с физическими лицами) приводит к тому, что даже такие ликвидные активы, как у Газпромбанка, оказываются полностью незащищёнными перед резкими изменениями в рыночной конъюнктуре и длительными спадами на факторных рынках в условиях реальной экономики. Похожая «страсть» наших банков к «азартным играм» со стороны их менеджмента (с теми же ГКО) уже приводила к дефолту 1998 года – что-то подобное могло случиться и летом 2009 года, если они не перестали бы валить всё с больной головы на здоровую, обвиняя во всех своих бедах «невозвраты платежей» со стороны заёмщиков или свои «токсичные активы»... Тогда нам не смогли бы помочь даже выделенные тогда Правительством РФ средства – 4,1% от её ВВП (максимальный показатель среди стран «G20»), которые пошли на поддержку нашей экономики в 2009 году.

Правда, глава МВФ Д.Стросс-Кан думал иначе: «Мы никогда не начнём выздоравливать, пока на балансах банков будут сосредоточены «токсичные» активы»... Что ж, проблему можно поставить немного шире: когда эти активы формировались в своё время, разве они были такими «токсичными»? И ещё: если эти активы такие «токсичные» – кто их довёл до такого жалкого состояния? Наконец: когда банки освободятся от этих «токсичных» активов – разве они найдут что-то другое, отличное от того, что они нашли до этого? Как бы то ни было, экономика ОЭСР (входят 30 наиболее развитых стран мира) была «близка к восстановлению», судя по статье в газете The Financial Times, уже летом 2009 года. Позитивные сигналы отмечались экспертами ОЭСР в Канаде, Франции, Великобритании (всего, в 22 экономиках). Что касается стран, не входящих в этот «клуб», то по оценкам тех же экспертов дна кризиса достиг только Китай, а в Индии, Бразилии и России всё ещё продолжался глубокий спад экономического развития. Всемирный Банк, по словам его главы Р. Зелика, был согласен с тем, что в России спад деловой активности к концу 2009 года мог составить минус 6%, что однако не помешало тому же ВБ планировать для России несколько миллиардов долларов в плане резерва. Так-то оно так, но давайте вспомним, что в начале года британский Институт экономических отношений основной причиной мирового кризиса назвал не трудности экономики на рынках, а ошибки правительств и Центробанков... Может и нам не стоит пока спешить с заявлениями и выводами, хотя бы по России. В этом смысле прав был Премьер В. Путин, когда заявил: нельзя решать проблему невозвратов по кредитам, не возобновляя при этом процесс самого кредитования – реальный сектор экономики не должен испытывать дефицита оборот-

ных средств на счетах капитала. Вот именно, главным плюсом советской «токсичной» экономики был её колоссальный профицит на счетах движения капитала – именно он «кормил» уже новую российскую экономику все десять лет её «греховного» рыночного падения в 90-е годы... Сейчас у нас не расходы или цены, как таковые, большие – у нас на сегодня слишком большой разрыв между профицитом на текущих счетах общего потребления (с учётом Стабфонда) и дефицитом на счетах общего накопления капитала. И то, что особенно «круто» упали экономики двух ведущих мировых кредиторов – США и Японии, говорит как раз о том, что с активами надо работать, а не разбрасываться ими. «Токсичность» актива говорит только о том, что актив требует к себе повышенного внимания, прежде всего, по линии инвестиций (накопления). Поэтому не знаем, прав ли был новоиспечённый нобелевский лауреат П. Кругман, когда заявлял тогда: худшее, с точки зрения системных потрясений, для мировой экономики, похоже, уже позади... Общий государственный долг тех же США в \$11 трлн. долл. (почти 80% ВВП) – цифра объективная. Для сравнения: у России общий долг составлял на тот период 6% ВВП, а к 2020 году он прогнозируется уже за 40%. Но ни США сейчас, ни Россия в 2020 году, вряд ли, должны и будут сильно волноваться на этот счёт при условии, что не будут разбрасываться своими «токсичными» активами. То, что долгом страны «съедается» у её ВВП – неизбежно возвращается к ней «эффектом накопления»: инвестициями, инновациями, инфраструктурой, институтами. Поэтому правы были те эксперты, которые говорили тогда не о процессе восстановления мировой экономики – а пока лишь только о процессе замедления её спада.

Американская неправительственная исследовательская служба «Мировое общественное мнение» и университет штата Мэриленд провели опрос: «Кто виноват?» Оказалось, что половина из 19 опрошенных наций мира винят во всех бедах США и банки развитых экономик, четверть опрошенных винят во всём Китай за создание «сборочного цеха» мира (читай: превращение экономики мира в «китайскую шкатулку»), треть респондентов объявили виновниками всех экономических напастей, свалившихся на головы простых граждан, как свои, так и чужие промышленные корпорации. Как видим, Китай не очень жалуют в мире. И дело здесь не в том, что по количеству валютных резервов он вышел на астрономическую высоту в два с лишним триллионов долларов США (половина из них - это долги тех же самых США перед Китаем), если верить источникам МВФ. И даже не в том, что по капитализации своего фондового рынка Китай вышел на второе место в мире, обойдя Японию и уступая только тем же США, если верить, опять-таки, агентству Блумберг. Причина кроется, как раз, в этой самой «китайской шкатулке», в которую из всех развитых экономик мира «затягиваются» огромные финансовые средства и сырьевые ресурсы, а промышленный выход получается ничтожный с точки зрения качества капитала: обычные «куклы» в виде клонированных изделий известных «брендов». Китай идёт по дороге, проложенной в своё время Японией: те тоже в 60-70е годы XX века заполнили весь мир своим радио и теле ширпотребом, «заставили» весь мир потреблять этот товар, а сами на эти деньги пытались провести быструю модернизацию своего промышленного комплекса: но и японцев, с их тогда далеко не «куклами», хватило лишь на инфраструктурные проекты – а дальше у них началась известная рецессия

90-х годов. Китай, по прогнозам МВФ, удерживает положительную динамику доли своего ВВП в мировом продукте, но три остальных параметра – рост ВВП, баланс текущих операций и уровень инфляции (расходов) упали после пика, который пришёлся на 2008 год Пекинской олимпиады (да, и инфляция в Китае удерживается лишь благодаря «слабому» юаню). Мы же, как в той «шкатулке», опять пытаемся копировать – теперь уже китайскую «матрёшку». Два мировых затратных опыта технологического «скачка» нам кажутся недостаточными: как иначе понимать то, что мы устроили из нашей экономики второсортный «полигон» для зарубежных «сборочных цехов», по примеру Китая. В такой «олимпиаде» нам уготованы явно не призовые места (хотя бы потому, что у нас свой внутренний рынок не такой ёмкий, как в Китае). Это американцы могут быть должниками – весь мир всё равно к ним придёт за кредитом, это немцы могут безболезненно для себя поиграть в «китайскую шкатулку» – по экспорту своей продукции на душу населения они вышли на первое место в мире, это Индия и Бразилия могут создавать у себя «шкатулочные» производства – Англия и Америка будут оплачивать все их счета в обмен на стратегические ресурсы. Россия никогда не получит у остального мира ни одной лишней копейки – наоборот, сама будет «кормить» полмира своими же относительно дешёвыми ресурсами. Наше Правительство «держит удар», если верить прессе, – но долго держать удар, прижимаясь всё время к канатам, не в состоянии, наверное, даже боксёр Николай Валуев. Рост ВВП России показывает сейчас признаки жизни – согласны, но только признаки, которые пока лишь можно сравнить с лёгким шорохом внутри этой самой «китайской шкатулки»...

Один литературный герой одного нашего пролетарского писателя любил повторять: надо «энегрично фукцировать». Примерно, также начинают повторять теперь уже наши чиновники после критического замечания Президента Д. Медведева, которое тот сделал в августе 2009 года: наша экономика, по-прежнему, базируется на сырье, а не на инновационных технологиях. Следом он обозначил пять принципов модернизации: энергоэффективность, информационные продукты, атомная энергетика, фармацевтика, политическая жизнь. Вскоре Премьер В. Путин однозначно заявил, что можно уже говорить о позитивных макроэкономических тенденциях в нашей экономике. Оба выступили за удешевление банковских кредитов, что было услышано чиновниками ЦБ, которые в конце месяца понизили ставку рефинансирования, аж, до 9,5% годовых. Наш главный «глашатай» финансового капитализма А.Кудрин тут же заявил о том, что у нас второй волны кризиса не будет и что российская экономика вышла из рецессии. На этом фоне скорый уход с рынка до 200 «токсичных» банков и отток капитала к концу 2009 года на сумму «лишь» в \$42 млрд. долл. (в 2008 году – \$132 млрд. долл.) выглядело, по его словам, вполне обнадеживающим показателем, что позволило ожидать к концу года в России 2% роста основных макропоказателей экономического развития. А что у них в это время? Дефицит бюджета США более, чем утроился и достиг суммы нашего ВВП – \$1,5 трлн. долл. Тут же неугомонный А. Гринспен дал отповедь правительству США за эту расточительность, но заверив, при этом, что альтернативы американской валюте в качестве мирового резерва нет нигде. Наш рубль, по его словам, пока не тянет на роль даже регионального резерва в силу его сильной безальтернативной привязки к сырью и топливу (ре-

зон в этом есть, стоит признать). К слову, компании ЕС на конец 2009 года закупили меньше газа у «Газпрома», нежели это было прописано в их совместных контрактах, а страны ОЭСР, в целом, отмечали у себя рекордную за последние 60 лет безработицу на уровне 8,5%, в среднем. Причём, «разбалансированный» рынок труда США держал удар глобального кризиса хуже, чем «склеротическая» занятость Европы. Даже обанкротившаяся украинская экономика изыскивала предвыборные резервы для увеличения прожиточного минимума у основной массы населения. Правда, и наше руководство заявляло, что с 2010 года будут увеличены пенсии (прежде всего, за счёт софинансирования из средств федерального бюджета – Фонда благосостояния и, также, дополнительных страховых взносов), детские пособия и прочие трансфертные выплаты. В общем, картина была далеко не такая радужная, как её пытались представить в финансово-экономическом блоке нашего правительства. Тогда зачем же нужно было торопить события и призывать к «энегричному функционированию» нашей экономики уже тогда? Правы те, кто говорит о том, что главная проблема выхода из кризиса не в относительных показателях возможного роста, а в абсолютных показателях реального падения. Судя по величине общего национального долга на конец 2009 года у крупнейших экономик мира: Япония (200% от ВВП), США и ЕС (по 100% совокупного долга от ВВП), – «проседание» мировой экономики было серьёзное [32].

...а когда я вернусь? Примерно, так поётся у А. Галича: там ещё есть что-то про таможеню... Именно эти строки можно отнести и к «вездесущему» мировому кризису, с которым, вроде, все уже в 2009 году попрощались, но полной уверенности ни у кого в этом нет. Президент РФ Д. Медведев: Россия сумела пройти сложный 2009 год

без серьёзных потерь, мы обеспечили тот набор социальных выплат, которые обещали, хотя сама социальная сфера требует своего дальнейшего реформирования. Премьер Правительства РФ В. Путин: у нас активная фаза экономического кризиса преодолена, возобновился экономический рост, мы не допустили массового роста безработицы, хотя и не смогли провести более жёсткую экономическую политику. Руководство ЦБ РФ: решение о снижении ставок процента, как ожидается, смягчит действие сдерживающих экономический подъём факторов и закрепит устойчивость тенденций роста. Министр финансов А. Кудрин: можно сказать, что совместные антикризисные действия стран были успешными, уже в третьем квартале 2009 года мы снова вышли на приток капитала, но в 2010 году надо быть более бдительными. Министр экономики Э. Набиуллина: прогноз правительства по инфляции на 2010 год может быть скорректирован в сторону «уменьшения», хотя нужно будет учитывать рост газовых цен и цен на электроэнергию. Вице-премьер В. Зубков: наша доктрина продовольственной безопасности России позволит производителям получить важные ориентиры для развития, а потребителям – надежду на качественные и доступные продукты. Советник Президента РФ А. Дворкович: российская экономика справилась с кризисом, ВВП страны в новом 2010 году продолжит увеличиваться. Даже такой «трибун», как С. Глазьев, ныне секретарь Таможенного союза, заявил: в ближайшие два года Союз выйдет на создание единого общего рынка, аналогичного рынку ЕС. Наконец, положительно работал на ситуацию и факт снижения общего государственного долга Российской Федерации.

В это же самое время Правительство США констатировало: первые десять лет XXI века стали «потерянными» – прирост новых

рабочих мест оказался нулевым. Палата представителей Конгресса США одобрила повышение верхней планки государственного долга из-за роста дефицита бюджета правительства. Глава ФРС США Б. Бернанке улучшил оценку ситуации в экономике, заявив о намерении свернуть большинство антикризисных программ, но сохранил учётную ставку на низком уровне. Для фунта стерлинга аналитики прогнозировали трудные времена: британская экономика находится «в пяти ярдах от края пропасти». Для евро тоже ничего не светило: в 2010 году зону евро, предположительно, могли покинуть Ирландия и Греция, которые отнесены были к одним из наименее финансово устойчивых стран еврозоны. Премьер Украины Ю. Тимошенко обвиняла депутатов Рады в популизме только за то, что они предлагали с нового 2010 года повысить социальные минимумы в Украине до уровня \$100 долларов. Все эксперты, по-прежнему, ждали новую волну кризиса – правда, теперь уже не из США, а из стран «третьего мира».

А что говорили эксперты у нас в России? По данным РИА РБК: объём просроченной кредиторской задолженности в 2010 году должен возрасти, равно как и ставки межбанковского рефинансирования – руководству Минфина придётся выбирать между политикой снижения финансовых рисков и рискованной политикой экономического развития. Ситуация осложнялась ещё и тем, что в России происходило: массовое выбытие основных, ещё советских, фондов, общая деградация системы, ещё советской, образования и науки, общее старение материальной, ещё советской, базы здравоохранения. В этих условиях, все попытки улучшить жизнь людей в нашей стране без наличия реальной промышленной – уже российской политики, при всех её рисках, будут тщетными, как отмечали те же эксперты.

По подсчётам М. Хазина, в 2009 году на борьбу с мировым кризисом в своих странах потратили: Великобритания – 50% ВВП, Нидерланды – 40% ВВП, Китай, США – 30% ВВП, Германия – 20% ВВП. По его оценке, в России в 2010 должен продолжиться спад основных промышленных показателей – несмотря на всю финансовую «мощь» антиинфляционных мер российского правительства. И это при том, что, по оценке Центра развития, общие антикризисные расходы России за 2009 год составили 15% ВВП. Цифра серьёзная, но не для нашей развивающейся экономики. И затраты эти были неэффективными: если в том же Китае или Индонезии подобная помощь шла, прежде всего, на инфраструктуру и технологии, то у нас – на поддержку ликвидности, словно мы уже находимся в одном ряду с США или Японией. По мнению профессора РАГС Е. Румянцевой, Россия потеряла фактически год, пока убаюкивала себя обещаниями Минфина о сохранности наших резервов – превентивные антикризисные меры стоили бы нам, в любом случае, в 50–70 раз дешевле. Наш Индекс Деловой Стабильности, взятый за 2009 год, показывает, что 80% его границ находятся на уровне 1.0 и 1.1 – стабильный и относительно-адаптивный (рис 12).

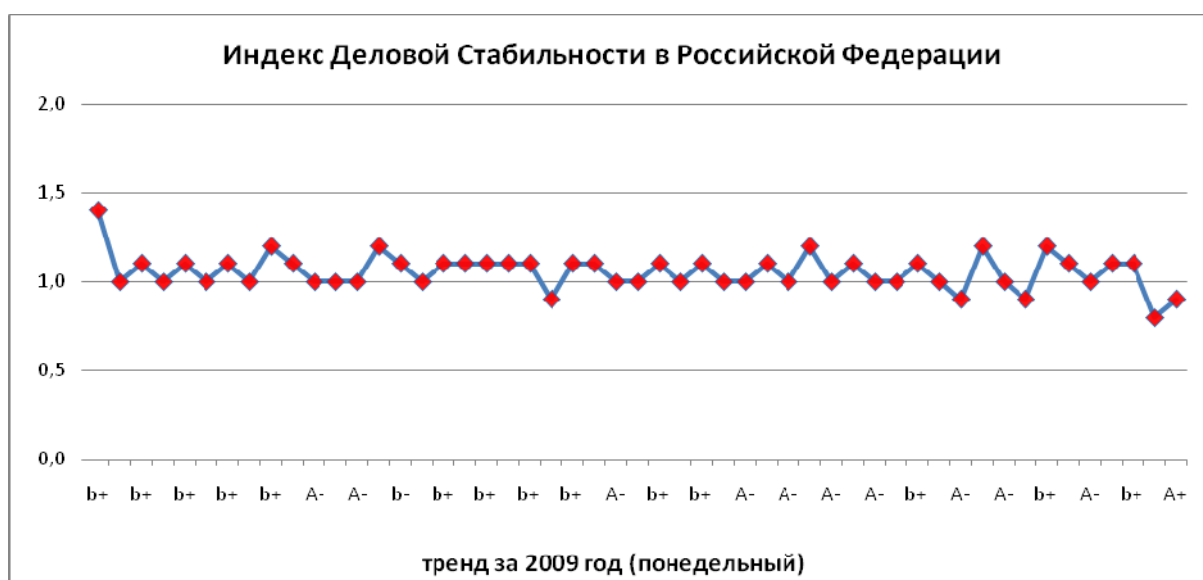


Рис. 12. Динамика индекса ИДС за 2009 год

Это, безусловно, говорит об успешности антиинфляционной политики, проводившейся в 2009 году ведомством А. Кудрина. Он сам не без гордости отмечал в своей лекции, прочитанной в Академии народного хозяйства при Правительстве РФ в начале 2010 года: «Если мне предлагают потратить нефтяные доходы на модернизацию, я понимаю – люди просто не знают законов экономики». Тогда непонятно, почему наша экономика за 2009 год так и не вышла из состояния рецессии? Где же модернизация?

Причина, как нам кажется, одна: виновата во всём этом не пресловутая инфляция, о которой так долго говорят в Минфине, а эта самая «модернизация» – точнее, её низкая отдача. Сам А. Кудрин в означенной лекции признал: монетарные факторы – не единственные факторы, влияющие на рост экономики, нужны ещё институты и конкуренция. Вот именно: в России продолжается системный институциональный кризис, о котором сначала «запнулся» СССР (ускорение и перестройка), после чего в 1998 году на те же «грабли» наступил Б. Ельцин со своим монетарным курсом, далее В. Путин за восемь лет своего президентства сумел лишь обозначить эту проблему концептуально (инновации и модернизация), а Д. Медведев сформулировал уже программу четырёх «и» (инфраструктура, институты, инновации, инвестиции)... Но всемогущий «денежный мультипликатор» в руках у наших финансовых чиновников сводит на нет все эти благие начинания экономистов и бизнеса. Реальная экономика – это не только «обменный курс» и «кредитные ставки», а сбережения и накопления «съедаются» далеко не только инфляцией. Реальная экономика – это реальные инвестиции, а реальные инвестиции – это реальные институциональные и структурные преобразования в обществе. Когда

«грохочут» инвестиции – деньги «молчат». Лучше сейчас потратить один «реальный» рубль, чем воспользоваться потом (по словам А. Кудрина) тремя «мультипликативными» рублями – когда уже, наверняка, потеряют конечную эффективность и потребления, и сбережения, и инвестиции.

2.3. Экономическая политика «страхования» благосостояния

«Проверено – мин нет». Примерно, так в 2010 году можно охарактеризовать расклад настроений в мире, которые высветил последний давосский форум. Начнём с экспертов: МВФ, который два раза в год (весной и осенью) представляет свои доклады, повысил оценки роста мировой экономики в наступившем году – при том, что «финансовая стабильность остаётся хрупкой»; ведущие эксперты оценивают среднюю цену на нефть в 2010 году на уровне \$80 долл. за баррель – особняком стоит агентство Forbes, предрекая обвал цен (до \$40 долл.) на нефтяном рынке; самые смелые прогнозы дают эксперты PwN&C, которые предрекают бурный рост в семи ведущих развивающихся экономиках (E7) – в сравнении с «традиционно» главными экономиками (G7). По общему мнению экспертов, мировая экономика начинает переживать «геополитическую революцию». Что-то рациональное в этом можно найти, если обратиться к «сводкам с полей»: американцы ищут виновных в кризисе и хотят ограничить «произвол» крупных нефтетрейдеров на своих биржах; экономики ряда стран Европы «медленно умирают», по словам экспертов из агентства Moody's; уровень безработицы в ЕС продолжает бить все рекорды, а юристы Европейского Центробанка ставят под сомнение сценарий

«союза нерушимого» валютной еврозоны... Экспорт из КНР сократился на 16%, но к концу минувшего года начал снова уверенно расти. В странах СНГ от кризиса пострадали более всех – Россия, Украина и Армения, которые в большей степени, чем другие страны содружества, «завязаны» были на мировой рынок тех же развитых экономик. Что касается экономик Азербайджана, Таджикистана, Узбекистана и Киргизии – они, по-прежнему, шли с плюсом.

В этой ситуации российские Президент и Премьер старались не ввязываться в дискуссионные «баталии» по поводу кризиса и перевести проблемы в социальную или политическую плоскость, оставляя предмет самих споров своим подчинённым. И вот уже Э. Набиуллина напоминала нам в январе о качестве институтов развития и системной роли структур ВТО, куда нам надо вступать. В. Зубков, продолжая своего коллегу, заверял, что Россия не собирается отказываться от импорта мяса птицы, но при этом будет увеличивать свой экспорт и искать новых потенциальных партнёров на мировом рынке. ФАС собиралась взять под контроль все крупные ритейлерские торговые сети в стране, привлекая для этого данные Росстата. ЦБ РФ смотрел на 2010 год с оптимизмом и свои антикризисные программы собирался постепенно сворачивать, а эксперты указывали на возросшую прозрачность политики нашего регулятора. Тот же А. Кудрин успокаивал экономическую общественность уверениями, что скачка курса рубля не будет в 2010 году и что наш низкий внешний долг является нашей «подушкой безопасности» в случае падения цены на нефть или роста глобальной инфляции – но при этом необходимо развивать современную инфраструктуру модернизации нашей экономики (инвестиционные фонды, венчурные компании). И всё-таки, почему, например, в

нашем крупнейшем «Национальном депозитарном центре» (НДЦ), где уже стоимость активов на хранении превысила 6 трлн. руб. (это \$200 млрд. долл.), наблюдается рост рыночной стоимости по всем бумагам – кроме стоимости паёв наших паевых инвестиционных фондов, которые закончили 2009 год в минусе (2%). Это говорит о том, что мы, по-прежнему, «озираемся» на развитые рынки. Так, аналитическая служба банка УРАЛСИБ справедливо указывает на то, что вектор оздоровления российской экономики напрямую зависит от вектора восстановления развитых экономик: по «L» или по «U» сценарию... Мировая экономика: оживление производственного спроса – но потребительский спрос пока молчит (сравните с нашими ПИФа-ми). Китай своей активностью на рынках ресурсов пока создаёт лишь свои стратегические запасы. США восстанавливают пока лишь свои вторичные (финансовые) активы. Европа и Япония восстанавливают пока лишь свою техническую инфраструктуру (соотношение основных и оборотных капитальных активов). Россия всё ещё привязана к своему «нефтяному» индикатору роста, что означает: банки (биржи) не восстановились, техника (технологии) не обновилась, запасы (сбережения) не активизировались... Вывод: или форсировать спрос на «стареющие» наши активы, или же замедлить «модернизируемое» их предложение. В первом случае, что «мёртвому – припарка», во втором случае, «скромность – не порок». Нам кажется, что более предпочтителен второй вариант, где мы добиваемся сразу двух целей: страхуемся на случай новой рецессии (W-образный сценарий) и готовимся к долгосрочному оживлению (U-образный сценарий), исключая для себя перспективу затяжной рецессии (L-образный сценарий). Всем нужны качественно новые источники роста и развития.

Но пока ...«маркитантка юная убита». Эти известные строки из Б.Ш.Окуджавы, взятые вкуче с цитатой из Д. А. Медведева на встрече с руководством «ЕР» на предмет разбора причин Ванкуверской «цусимы», когда было заявлено о «кончине» советских ресурсов в спорте, можно смело отнести и ко всей нашей экономике: советский потенциал исчерпан – российского пока ещё не наработано... и наш «юный» рынок почти «убит». Но нет худа без добра: мы теперь сможем начинать наши преобразования по модернизации рынка с системных отраслей и системообразующих предприятий, а не с рыночной инфраструктуры (банки, биржи, торговля, страхование). Перелив капитала из отрасли в отрасль, что обеспечивает равную прибыль на равный капитал, как это трактует теория, может иметь место только при наличии развитого первичного рынка – сами биржи и банки произвести прибавочную стоимость не в состоянии, а могут лишь перераспределить ценовые факторы прибыли в сторону её более справедливого распределения. Не случайно, что результатом нынешнего Давоса явился «крамольный» доклад главного экономиста МВФ О. Бланшара, заявившего о низкой эффективности старой докризисной политики по «таргетированию инфляции на её минимальных уровнях» через управление процентными ставками – более высокая инфляция нужна самим же денежным властям для достижения большего пространства манёвра этими ставками в условиях финансовых кризисов и спадов деловой активности. Это обращено, кстати, было и к нашим финансовым властям, которые своими антиинфляционными мерами «убивают» промышленный рост в российской экономике (за 2009 год ВВП России упал на 7,9%) больше, чем сам мировой кризис. Те же США, с национальным долгом в 100% ВВП, за счёт поддержа-

ния своей деловой активности (за IV квартал 2009 года прирост ВВП США составил 5,9% при общем снижении за весь 2009 год на 2,4%) сохраняют своё «бремя» лидерства на мировых рынках.

Олимпиада в Ванкувере показала реальный уровень развития нашего массового спорта в стране. То же самое можно сказать об уровне развития нашего массового бизнеса в стране – март месяц мы начали с отметки 4,5 (кризисный уровень), что является следствием того, что весь наш бизнес сосредоточен на пространстве «Охотного ряда»... Паника в чиновничьих кругах вызывает панику в кругах предпринимателей – рука руку моет (рис. 13).

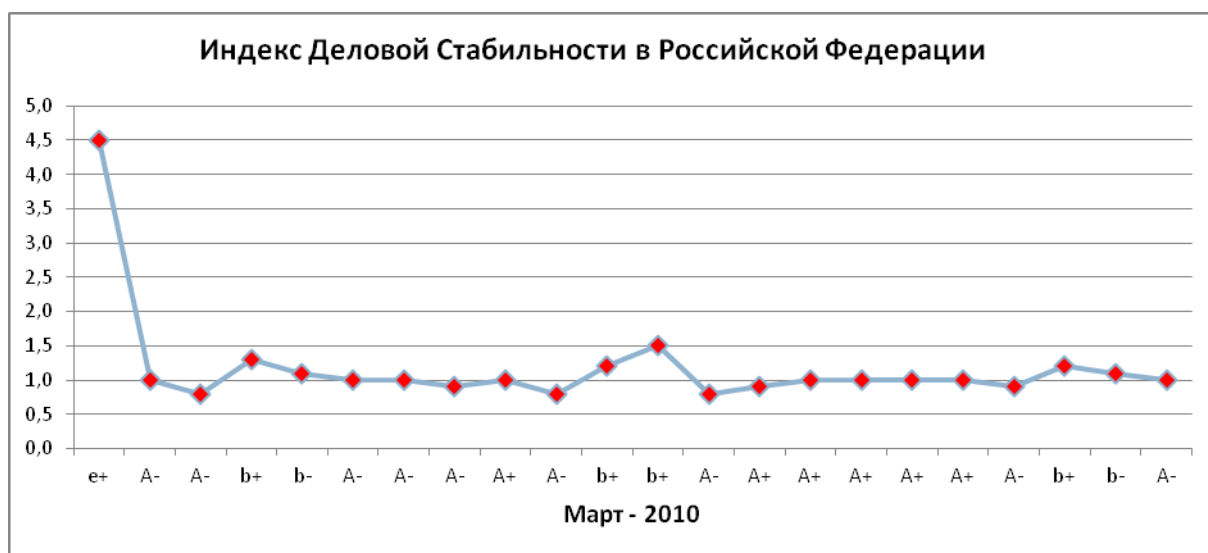


Рис. 13. Динамика индекса ИДС за март 2010 года

Начнём с классики жанра. У. Нисканен предостерегал, в своё время, от превращения рецессии в депрессию и советовал: не сокращать денежную массу в ответ на рост спроса на деньги и не увлекаться расходами на инфраструктуру – при всей её значимости для роста экономики, она не является достаточно эффективной для борьбы с рецессией. Это были уроки Великой депрессии 30-х годов XX века в Америке. Сравните реальные цифры: по словам Премьера В. Путина,

на поддержку малого и среднего бизнеса было выделено в 2010 году до 13 млрд. руб. – а на поддержку автопрома, по словам вице-преьера В.Христенко, общий объём инвестиций должен сократиться на 50 млрд. руб. в расчёте на то, что будут привлекаться иностранные инвестиции... Не понятно тогда, почему другой вице-премьер А.Жуков считает одной из ключевых задач правительства – сохранение уровня занятости в российской экономике. Резонно замечание, в этой связи, эксперта института развития Е. Гонтмахера о том, что в ближайшие 5–10 лет Россия рискует оказаться, при всех своих ресурсах, на обочине мировой экономики. Наши либеральные стратеги из ЦБ РФ и Минэкономразвития РФ, в лице А. Улюкаева и А. Клепача, выглядят слишком банальными со своими прогнозами на новую волну кризиса и дальнейшее укрепление рубля – это не те рычаги, на которые должна уповать российская экономика в условиях спада деловой активности. Предложения же главы Минздравсоцразвития Т. Голиковой о ходе пенсионной реформы выглядят по-детски наивно, с учётом того, что реальная потребительская корзина в стране дорожает, а главными потребителями отечественной продукции, по-прежнему, выступают всё те же пенсионеры и малоимущие слои населения. Тем более, как показали последствия пожаров лета 2010 года, наши монополисты, в том числе и продовольственные, не имеют достаточной социальной ответственности.

Всемирный банк, однако, с оптимизмом смотрит на нашу экономику по причине того, что наша страна опять «садится на нефтяную и газовую иглу», что только и нужно ведущим экономикам мира – не случайно, что глава МВФ выступает в поддержку создания европейского валютного фонда как гаранта устойчивого роста экономиче-

ских показателей еврозоны в условиях роста мировой торговли готовой продукцией в наступившем году. Пример Швеции, которая неожиданно погрузилась в рецессию, говорит о том, что совет Нисканена актуален и сейчас: жить экономно в условиях рецессии не означает жить эффективно в условиях выхода из рецессии. Кто попал в «долговую яму» в ЕС? Страны «PIGS» – страны с «курортной» финансовой системой и «вальяжной» экономической структурой. Тот же Китай, который стоит в очереди на «дефолт», берёт пример с США и развивает свой реальный бизнес несмотря ни на что – даже в ущерб своей эффективности, выйдя на второе место в мире по промпроизводству, уступая только США. Прав Президент Д. Медведев, который заявил о необходимости создания в стране Национальной платёжной системы – без неё не будет ни резервного рубля, ни резервных накоплений, ни резервного богатства в стране. Однако мы не будем соглашаться с теми экспертами, которые сопоставляют Россию с другой «троицей» из стран БРИКс – наша экономика, в отличие от них, является самодостаточной и способной опираться на свои внутренние ресурсы, что следует беречь, не размывать – а приумножать за счёт «умной экономики», и не садиться на новую «иглу» отвёрточной сборки зарубежного «хлама». Иначе «индекс Ванкувера» будет преследовать нашу экономику бесконечно.

Между тем, судя по отчёту Премьера в Госдуме РФ о прошедшем 2009 году – нас всех ждёт светлое будущее. Судите сами: из \$50 млрд. долл., выделенных ВЭБу для рефинансирования российских компаний, было освоено лишь около \$12 млрд. долл., краха оборонки не произошло – напротив, она пошла в рост по всем направлениям, сельхозка также не подвела – одно зерно на экспорт приросло на 60%

[правда, тогда никто не мог подумать о возможности «жаркого лета 2010 года»], а общая помощь селу составила более 1 трлн. руб., и более 500 млрд. руб. было вложено в инфраструктуру дорог и коммуникаций. Вторят нашему Премьеру и некоторые зарубежные аналитики: Россия из нынешнего глобального кризиса вышла ещё сильнее, чем до него (Всемирный Банк), возвращение России на внешний рынок заимствований было «сверх ожиданий» удачным (Сити-групп). Даже некоторые наши функционеры поверили в это «платье для Золушки»: второй волны кризиса не будет (глава ЦБ С. Игнатьев), вторую волну кризиса не ожидаю (глава ФСФР В.Миловидов), зарплатоёмкость нашего ВВП растёт (аж, 40%), а прожиточный минимум крепнет (аж, 5562 рубля). Между тем, другие эксперты отмечали: цены на жильё в России начнут вновь расти с лета, по уровню прироста цен Россия занимает третье место в мире, дефицит российского бюджета может к концу года подрасти (и это при росте средней цены на российскую нефть), объёмы обоих резервных фондов на апрель месяц немного «похудели», а внешний долг России (в том числе, её субъектов) за первый квартал 2010 года «подрос», российские компании сохраняли задачу по сокращению избыточной рабочей силы, положительное сальдо текущих операций сводилось на нет отрицательным сальдо операций с капиталом (первый признак снижения уровня прямых инвестиций)... Наконец, пошли «разговоры» о необходимости увеличения пенсионного возраста в России: по словам А. Кудрина, дефицит бюджета Пенсионного фонда России (ПФР) в перспективе неизбежно приведёт к увеличению пенсионного возраста в стране. Как видно, скептиков среди экспертов по России было побольше, чем романтиков. К тому же, основные партнёры российской экономики – эконо-

мики украинская, казахстанская и белорусская тоже не внушали оптимизма многим аналитикам (в первую очередь, из-за неуверенности в их главном партнёре – российской экономике).

Например, специалисты банка Standard Chartered видели мало плюсов в быстром оживлении развивающихся рынков: приток ликвидности может обернуться новым финансовым «пузырём» - только теперь уже на уровне «новых экономик», не готовых пока к таким финансовым потокам. Мы, со своей стороны, также можем констатировать, что на сегодняшний день российская экономика не готова была к быстрому выходу из рецессии – Индекс Деловой Стабильности в апреле месяце явно лихорадило (вплоть до «относительно кризисного» показателя), что указывает на продолжение влияния «синдрома Ванкувера» в лице спекулятивного давления «портфельных» денег на фондовых площадках развивающихся рынков, к которым относится и российская экономика (рис. 14).

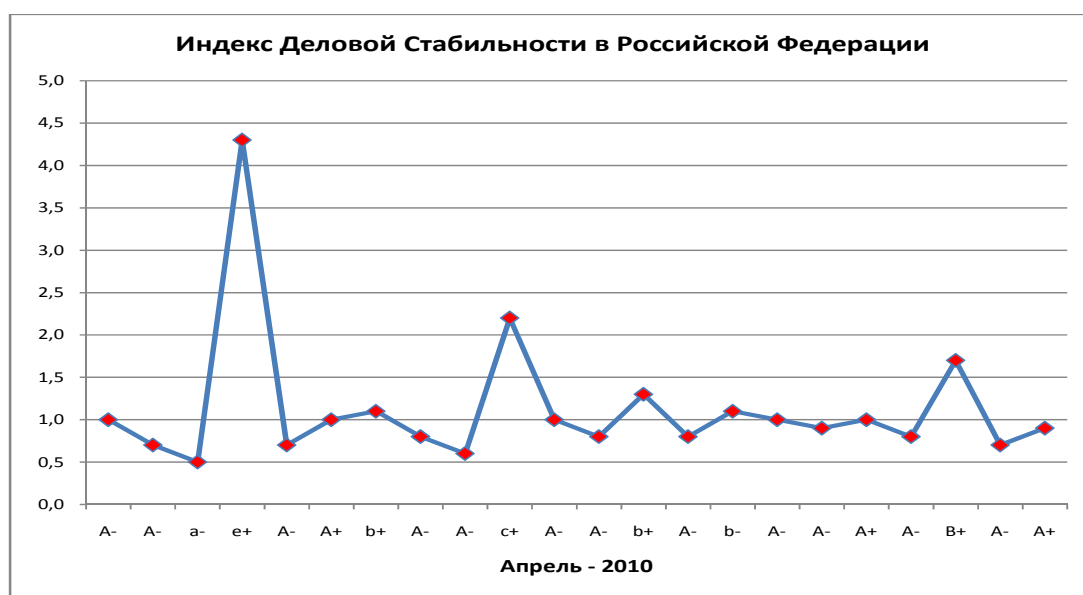


Рис. 14. Динамика индекса ИДС за апрель 2010 года

Поэтому, позволим себе не согласиться с уважаемым российским Премьером и выразить сомнение в том, что рецессия в стране закончилась: она не закончилась – она затаилась на время. Но время для принятия решений по её действительному преодолению ограничено нашими реальными возможностями. «Ванкувер» показал, что оставшиеся десять лет понижательной фазы экономического «цикла Кондратьева» нам не следует братья за системные проекты – наша экономика структурно к ним пока не готова, а следует сосредоточить наши усилия на национальных проектах развития внутри страны и создавать далее единую инфраструктуру со странами ЕврАзЭС за пределами страны (Таможенный союз и пр.). Иначе наша «Программа-2020» окажется не способной вывести «российский корабль» на новую «качественную орбиту» и он постепенно «сгорит» в плотных слоях «атмосферы» глобальной экономики.

Но не всё так мрачно. Европейский Союз начался, в своё время, с «общего рынка» шести стран: Германии, Франции, Италии и БениЛюкса. ЕврАзЭС начнётся с «таможенного союза» четырёх стран: Белоруссии, России, Украины и Казахстана. Ударим БРУКсами по PIGSam! Как заявил на известном отчёте перед депутатами Госдумы Премьер Правительства РФ В. Путин: мы должны понять, какие антикризисные меры необходимо оставить – а какие следует отменить. В это же, примерно, время наш главный финансист А. Кудрин заявил, что не все механизмы кризиса ему ещё понятны. Но всем понятно одно: кризис просто так не уйдёт – ему нужна «жертва» со стороны мировой экономики. Европа очень не хочет выступить в этой роли: Грецию «отмыли» и «подогрели», в очереди за пособиями из Евростабфонда стоит ещё ряд стран, а основные «спонсоры»

еврозоны (Франция, Германия, Великобритания) сами также наделали долгов за время кризиса. Наш главный экономист Э. Набиуллина призывает поднять долю инвестиций до 30% от ВВП для обеспечения программ модернизации российской экономики – хотя всё тот же «вездесущий» А. Кудрин (вслед за «отцами-экспертами» из Всемирного Банка) призывает уменьшить бюджетные траты на всех уровнях в России.

Короче говоря, все в мире, похоже, в очередной раз определились с жертвенной «животиной» и в очередной раз эту «почётную» миссию отводят России: Россия – это поезд, который идёт под откос, её место не в БРИКсе – а среди PIGSов (это эксперт фонда Desert Д. Донохью). Про мнения о наших «таможенных союзниках» и говорить не приходится: по индексу конкурентоспособности, который считают эксперты из швейцарской школы бизнеса IMD, Россия находится на 51 месте, Украина – на 57 месте, а Казахстана и Белоруссии там нет вовсе. А что же наши банки? Крупнейший Сбербанк в лице своего «капитана» Г. Грефа сделал громкое заявление по поводу «непропорционально низких» процентных ставок – и это тогда, когда сами банки (тридцать крупнейших) набрали обязательств на сумму в 4 трлн. руб. при показателе достаточности своего капитала в 20% от активов. Всё это было похоже на поиски «соломки» на случай «падения». Лишь глава банковской «эскадры» С.Игнатьев признал, что банки не совсем уверенно кредитуют российский реальный сектор – а это, даже по признанию современных монетаристов, может нести вред всей системе рынка в стране. Что же делать? То же, что и до этого: поддерживать банковскую систему, поддерживать межбанковское кредитование – но не напрямую, а через посредников, например, в

лице АИЖК. Если вспомнить, что только в апреле на ФБ ММВБ объём операций РЕПО достиг уровня в 4,5 трлн. руб., то имей та же АИЖК за посредничество и страхование этих операций комиссионные в размере 1% – наш сектор жилищного строительства получил бы 1 млрд. евро дополнительных инвестиций. Стоит, наверное, подумать об этом.

В одном известном советском фильме один антигерой любил говорить: если собрать вместе девять беременных женщин, ребёнок всё равно не родится через месяц – идея должна созреть в положенный ей срок, и только тогда можно будет собирать плоды. Уже в бюджетном послании Президента РФ виделась эта нетерпеливость: «Сколково» освободить от налогов по полной – а в регионах бюджетную нагрузку ужесточить... Извините, но в условиях реконструкции любой рыночный институт является аналогом «Сколково» – те же инвестиции в человеческий капитал, та же социальная защита человека. Премьер РФ тоже был нетерпелив в своих прогнозах: отмечается возможность для более быстрого, чем планировалось, восстановления экономики РФ... И опять: инфляция, безработица, ставка рефинансирования, экономический рост... Можно подумать, что мы так круто пошли вверх по кривой совокупного предложения, что ничего не остаётся, как только думать о повышении пенсионного возраста, чтобы поддержать совокупный спрос, – это уже наш Министр А. Кудрин пугал нашу экономику суверенными долгами. Ему вторил вице-премьер А. Жуков: совершенно очевидно – растёт потребность работодателей в работниках. Может, на наших олимпийских объектах или на Рублёвке – но, кажется, пока не более. Если обратиться опять в 2009 год, то можно вспомнить об одном интервью из американского

издания The New York Times с историком экономики Д. Колендером, который в условиях всеобщих ожиданий окончания кризиса напомнил всем об одном предостережении советского экономиста Н. Кондратьева: социальные потрясения возникают легче всего именно в период бурного натиска новых хозяйственных сил – однако именно эта социальная неустроенность и стремление быстрее преодолеть её чаще всего и толкают экономики всех стран на, в спешке выбранный ими, тупиковый путь.

Между тем, здравые и терпеливые умы говорят, что России нужна новая «индустриализация» – причём, именно на технологическом уровне. Это уже мнение акад. Н. Шмелёва. Справедливости ради, следует сказать, что на эту технологическую «многоукладность» российской экономики ещё 10 лет назад указывал другой наш академический муж – С. Глазьев. В это время наши финансисты и банкиры – от А. Кудрина до Г. Грефа – всё толкуют об инвестиционной «привлекательности» России... Это тогда, когда «огороды» Европы погрязли в долгах, США должны Китаю сумму, равную нашему ВВП, а Германия «молится» на свою футбольную сборную, как на «знамение» перемен к лучшему. А наш ЦБ, тем временем, готовится уже сворачивать беззалоговые кредиты и торопит банки с возвратом субординированных займов. И опять все жалеют «бедные» коммерческие банки... Конечно, банковская структура – это «хрупкий» рыночный институт (берут займы короткие деньги – дают в долг длинные деньги), но если не поддерживать рыночный спрос, то и банки никому не понадобятся. Наш Индекс Деловой Стабильности и в мае, и июне чётко показывал, что российская экономика только пыталась «адаптироваться» к новым сегментам роста деловой активности.

Однако проводимая правительством антиинфляционная политика лишь мешала этой самоидентификации субъектов рынка – чиновникам опять, как в конце 2008 года, гораздо спокойнее «придушить» спрос, чем «отпустить» предложение (рис. 15).

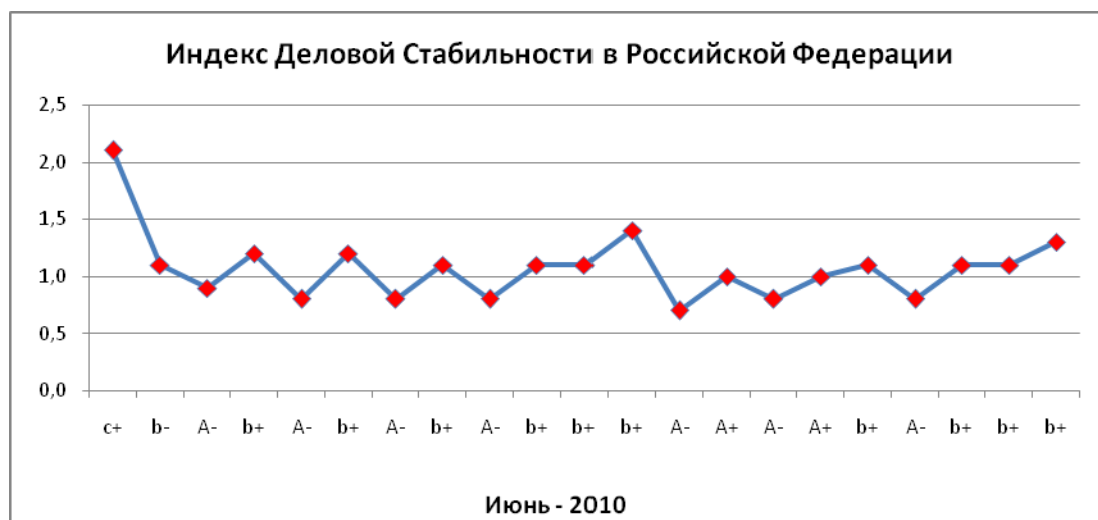


Рис. 15. Динамика индекса ИДС за июнь 2010 года

Много информации – мало знаний. Примерно, так выразился, когда-то, К. Спайсер. Это высказывание очень подходит к нынешней ситуации в России, где слишком много управленцев и слишком мало нужных исполнителей... Профессиональных исполнителей – рабочих, техников, инженеров. Нет такой профессии – управленец или менеджер, есть навыки управления или менеджмента. Эти навыки раньше давали в академиях управления – да, и то, только на уровне повышения квалификации. Сейчас же, куда ни ткни – кафедры, факультеты, институты менеджмента... Мы идём по «верной дороге» КПСС – плодим «номенклатуру», безыдейную и безынициативную. Это к тому, что в нынешней непростой экономической ситуации нужны неординарные решения, потому что сама ситуация неординарная. Судите сами, наш Индекс Деловой Стабильности за июль опять показывал,

что российская экономика стабильно находилась в зоне «адаптивности», а один раз в июле месяце даже вышла на уровень «относительной нестабильности» (рис. 16).

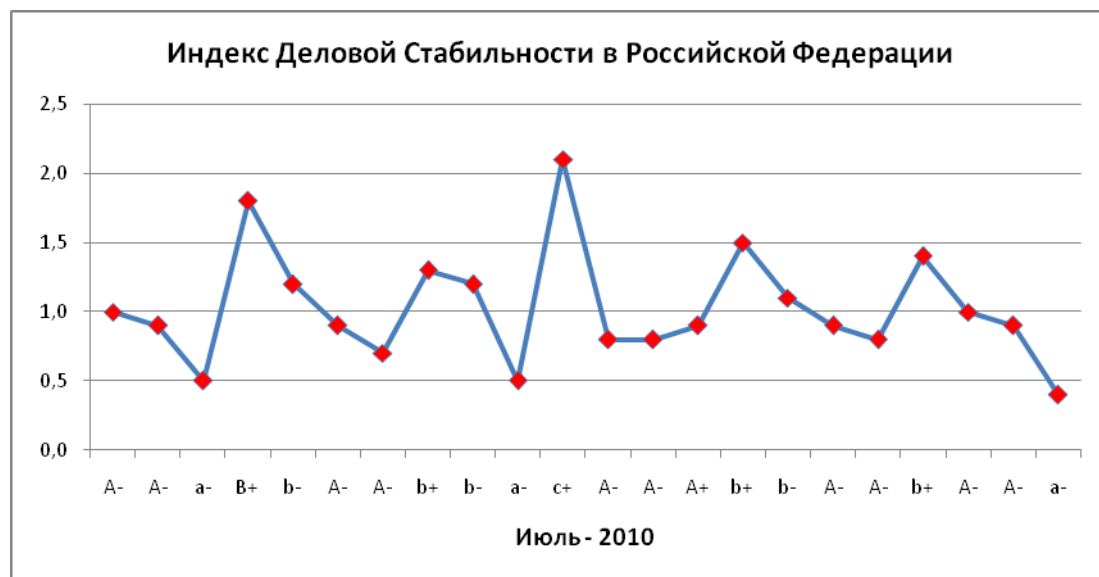


Рис. 16. Динамика индекса ИДС за июль 2010 года

Как говорил наш классик: «жара была – жара плыла, в июль катилось лето»... Экономика хочет движения – пусть, и немного инфляционного. А что управленцы? Президент Д. Медведев занимается ставками «депозитов благосостояния» и «субординированных кредитов» развития. Премьера В. Путина интересуют расходы казны на подъём благосостояния граждан, перспективы России – туристической державы и уровень доступности ипотеки для 60% россиян аж до 2030 года. Минфин А. Кудрина очень озабочен дефицитом нашего бюджета, его возможной бездефицитностью и остатками государственных резервов. Всё это правильно, всё по методике управления – но страна как «горела», так и «горит»... Экономика «задыхается» не от инфляционного «смога» и «топчется» на месте не по причине инвестиционных «пробок».

**Средняя начисленная заработная плата работников
по профессиональным группам (рубли)**

	2005	2007	2009
Всего	8694	13570	18084
Руководители организаций и их структурных подразделений (служб)	15164	23934	33506
Специалисты высшего уровня квалификации	9414	14854	20119
Специалисты среднего уровня квалификации	7201	11395	15058
Работники, занятые подготовкой информации, оформлением документации, учётом и обслуживанием	5708	8800	12230
Работники сферы обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства, торговли и родственных видов деятельности	5684	8852	11969
Квалифицированные рабочие промышленных предприятий, художественных промыслов, строительства, транспорта, связи, геологии и разведки недр	9449	14555	18046
Операторы, аппаратчики, машинисты установок и машин	9956	14815	18706
Неквалифицированные рабочие	3914	6199	8358

Источник: Росстат

Экономике не хватает свежего ветра перемен на уровне системных подходов и комплексных задач, которые можно сформировать и сформулировать только в рамках конкретного производства или отрасли. Здесь управленец ничего дать не сможет – здесь нужен практический опыт рабочего, мастера (техника) и инженера современного промышленного предприятия. А воду в управленческой ступе можно толочь до скончания века – но так и не вывести модернизированную российскую экономику на уровень мировых стандартов и имеющихся у неё конкурентных преимуществ. Но при нынешнем отношении к реальной оплате труда квалифицированных работников у нас в стране, когда они получают в два раза меньше, чем управленцы, мы ни модернизацию не проведём в срок, ни от взяток не избавимся, ни от пожаров не сможем застраховаться (табл. 2).

Эта проблема – «оплата по труду» актуальна для России ещё и потому, что с 1 января 2010 года, практически, вся социальная политика в стране стала финансироваться за счёт средств социального страхования: вступил в действие закон о замене единого социального налога (ЕСН) едиными страховыми взносами (по единому тарифу), которые все компании будут уплачивать в основные фонды пенсионного, социального и медицинского страхования. От этих взносов по закону освобождаются лишь суммы некоторых государственных пособий (например, по безработице). Установлена законом и предельная величина дохода базового отчисления в страховые взносы для физического лица с суммы заработной платы в размере 415 тыс. руб. за год. А планы у Правительства РФ в социальной сфере, как говорится, громадные: средняя зарплата в России в начале 2010 года составляла 15,9 тыс. руб. в месяц (зарплата среднего жителя Казани – 20,1 тыс. руб., а среднего москвича – 35,5 тыс. руб.), размер детских пособий с начала 2010 года увеличился в два раза и составил 13,8 тыс. руб., максимальный размер пособия по беременности и родам вырос до 34,5 тыс. руб., в соответствии с бюджетным посланием Президента РФ Федеральному Собранию в 2010 году средний размер трудовой пенсии по старости должен превысить 8 тыс. руб. (не считая начавшейся с 1 января 2010 года валоризации части пенсионного стажа советского периода). Кроме этого, в Совете Федерации разрабатывается законопроект, согласно которому нашим домохозяйкам, воспитывающим трёх и более детей, будут платить ежемесячную заработную плату и начислять пенсионный стаж. В то же время, по данным Росстата доходы 20,6 млн. россиян (это 14,7% населения страны) не достигают прожиточного минимума (это 5,5 тыс. руб.), а доля росси-

ян, живущих за чертой бедности, составила на начало 2010 года 13,1% населения страны (на начало 2009 года таковых было 17,4% всего населения) [2] Чиновники из Минздравсоцразвития подсчитали, что семье из двух взрослых и одного ребёнка требуется совокупный ежемесячный доход в размере 17,2 тыс. руб., а если детей в семье двое – 22,5 тыс. руб. ежемесячного дохода. Это получается минимальный прожиточный бюджет. Не удивительно поэтому, что размер основных социальных выплат в Российской Федерации на сегодня, за исключением пенсий (185% от прожиточного минимума), по-прежнему ниже минимального прожиточного уровня индивидуальных доходов. По данным всё того же Росстата: размер минимальной заработной платы – 4,3 тыс. руб. (72,7% от минимума), минимальный размер вузовской стипендии – 1,1 тыс. руб. (18,5%), стипендия учащихся техникумов – 0,4 тыс. руб. (6,7%), ежемесячное пособие по уходу за первым ребёнком – 2,1 тыс. руб. (38,8%), по уходу за вторым и последующими детьми – 4,1 тыс. руб. (77,6% от прожиточного минимума) [2] Если сравнить эти цифры с показателями социальной защиты населения в условиях такой социальной рыночной экономики, как шведская [Прил. 8 и Прил. 9], то мы увидим, что без наличия в нашей стране эффективной системы обязательного социального страхования нам в Российской Федерации наши глобальные задачи по повышению общего благосостояния населения в стране, вряд ли, удастся поднять в намеченные сроки, даже в рамках нашей Программы – 2020.

И самому Правительству РФ в этом плане надо работать более адресно и эффективно. Пока же можно констатировать: Правительство устало от кризиса – Россия устала от правительства... Начнём с того, что в августе 2010 года первое недовольство действиями Минэко-

номразвития проявила Счётная палата РФ, укоров означенное ведомство в недостаточной добросовестности при определении прогнозной оценки последствий мирового спада деловой активности в условиях российской экономики: по словам замглавы СП В. Горегляда, отклонение по ВВП составило 14,6 процентных пункта при допустимом значении в 0,5 пункта, что в целом свидетельствует о низкой эффективности государственного управления в России. На это сразу отреагировал чиновник министерства: по словам замминистра А. Клепача, большой вклад в падение ВВП внесло сокращение запасов, которое не было правильно оценено, но зато прогноз сжатия инвестиционного и потребительского спроса в целом оправдался. Своих коллег поддержал и Премьер В. Путин: в конечном итоге мы удержались, политика была правильной и удовлетворительной. И далее Глава правительства ещё раз подтвердил сохранение прежнего курса Минфина на «стерилизацию» финансовой системы: если бы мы давали деньги в нашу экономику во время кризиса, было бы ещё хуже – вот, в чём всё дело... Как говорится, не было бы счастья – да несчастье помогло. Кабы не было беды с пожарами и засухой – не получили бы наши сельхозпроизводители рекордные \$1 млрд. долл. кредитной помощи. Но не будем забывать, что доля сельского хозяйства в нашем ВВП, по оценке аналитиков HSBC и «Уралсиба», составляет пока не более 4%, что не мало – но не совсем достаточно для мультипликативного эффекта от автономных инвестиций. Между тем, на 1 августа 2010 года прибыль 30 крупнейших банков России составила более \$30 млрд. долл., в том числе по 2010 году – около \$7 млрд. долл. Законно задать са-краментальный вопрос: где деньги, Зин? Стоит также задать аналогичный вопрос и нашим крупнейшим корпорациям, чьи портфели

ценных бумаг активно «накачиваются», в том числе, из этих миллиардов: доля портфеля одного только Сбербанка в общем портфеле ценных бумаг указанных выше 30 крупнейших российских кредитных организаций составляет 45,5%. Где же отдача от полученных нашими корпорациями портфельных инвестиций? А наши старательные чиновники из Минэкономразвития предлагают в 2011 году начать распродажу ряда госкорпораций – чему вторят наши управленцы из Минфина, предлагая план приватизации на 2011–2013 годы. И никого уже не волнует, что доля нерезидентов в уставном капитале кредитных организаций РФ неуклонно растёт, сальдо трансграничных операций физических лиц из России уже который год стабильно отрицательное, доходность наших ПИФов, к сожалению, падает, а приток прямых иностранных инвестиций в Россию сократился за год на 11%.

Напротив, в тех же США глава Федеральной резервной системы Б.Бернанке открыто заявляет, что Центральный банк делает всё возможное, чтобы предотвратить снижение темпов экономического роста в стране. В этих целях Федрезерв даже передумал избавляться от купленных в кризис проблемных активов и решил сохранить на время \$2,05 трлн. долл. госдолга, уделив при этом особое внимание развитию кредитов для малого бизнеса. Мы же, со «стерильной» настойчивостью, киваем на рекомендации МВФ, где нашей стране советуют начинать сворачивание антикризисных мер и прекращать наращивание бюджетных расходов, пугая трудностями российского бюджета в среднесрочной перспективе по причине его «нестерильного» наполнения в настоящее время. А время сейчас, судя по последней динамике нашего Индекса Деловой Стабильности в РФ, именно нестабильное (рис. 17).

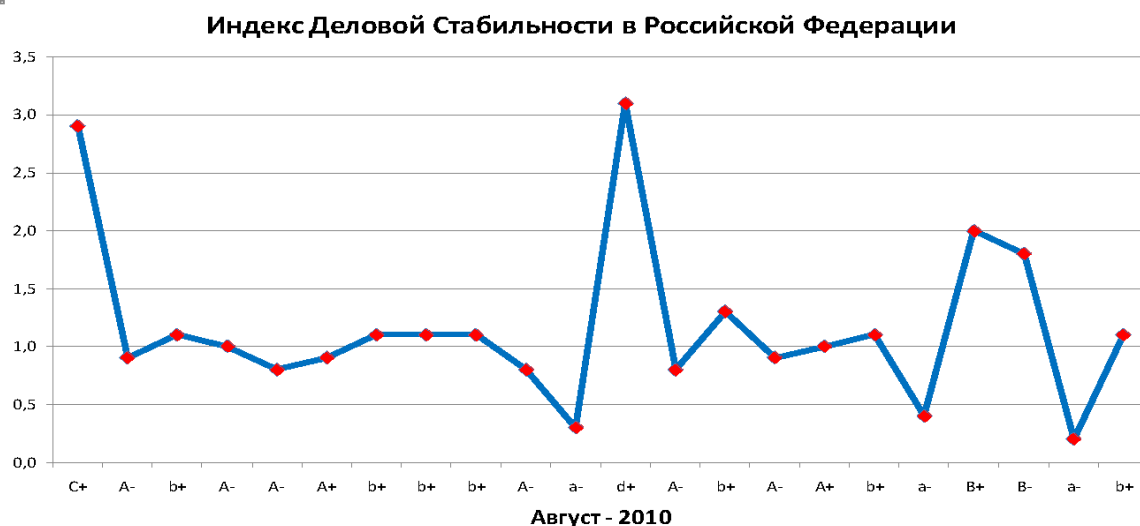


Рис. 17. Динамика индекса ИДС за август 2010 года

Сейчас, как раз, требуется сохранить весь спектр антикризисной поддержки нашего рынка. На это указывают и материалы проведенного в 2010 году Центром стратегических исследований (ЦСИ) «Росгосстраха» опроса, где называется средний «нормальный» ежемесячный доход в объеме 42000 рублей (примерно, 1000 евро) – по мнению большинства из опрошенных россиян в разных городах страны. Если вспомнить, что в июле 2010 года, по данным Росстата, среднемесячная начисленная заработная плата в РФ составила 21360 рублей (примерно, 500 евро), то можно согласиться с данными того же ЦСИ, согласно которым 40% респондентов «Росгосстраха» уверены, что никогда не будут получать «нормальную» зарплату. Это очень плохо, с точки зрения рыночной мотивации на уровне человеческого фактора в системе социальной политики общего благосостояния в условиях современной инновационной экономики.

Возможно, поэтому известный американский экономист П. Кругман заявил недавно, буквально, следующее: вся макроэконо-

мическая теория за последние 30 лет была, в лучшем случае, бесполезна – а в худшем случае, вредна (английский журнал *Economist*, Июль 18-24, 2009). С другой стороны, невежество инвесторов и политиков одинаково толкало их к преувеличению достоинств рыночной экономики до кризиса – как толкает их же сейчас к преуменьшению тех преимуществ, которые даёт рынок. По словам экспертов *Economist*, на сегодня существуют три предмета критики в отношении макроэкономики и финансов: а) они помогли случиться кризису; б) они не смогли его заметить; в) у них не было средств его остановить. В первом случае критика, отчасти, права: центробанки слишком увлеклись отслеживанием инфляции и не обратили внимание на финансовые «пузыри», а макроэкономика, в целом, слишком понадеялась на способность рынка к саморегуляции. Все прошедшие 30 лет финансисты занимались «штопанием дыр» в гипотезах о рыночной эффективности. Между тем, ни одна экономическая теория не утверждает, что те же залоговые деривативы будут всегда в цене только на основании того, что цены на недвижимость будут всегда расти – это абсурд. Другой вопрос: финансисты должны были первыми бить тревогу об этом. Вторым обвинением, что экономисты не увидели кризиса заранее, тоже можно найти некоторое оправдание. Хотя бы в том, что современная рыночная модель исходит из того, что рынки капитала совершенны по своей природе. Поэтому у экономистов, просто, нет инструментов противоядия кризису на финансовых рынках. Получается, что в структуре современной макроэкономики нет возможности для примирения между интеллектуальным наследием Д.Кейнса, утверждавшего о краткосрочности рыночного совершенства, и наследием конкурентных «пуритан», утверждающих и поныне, что пред-

ложение имманентно формирует спрос на товарных рынках. Там, где это перемирие возможно (например, на рынках труда, где все признают, что «жёсткие» зарплаты порождают рост институциональной безработицы), нельзя найти рецептов от финансовых рыночных «провалов». Наконец, по поводу наличия антикризисных средств. Надо признать, глобальная рецессия нанесла сокрушительный удар по монетарной политике, которая со своими краткосрочными ставками рыночного процента оказалась неспособной локализовать финансовый кризис во всех странах. Здесь макроэкономисты кардинально разошлись по своим «пещерам»: кейнсианцы, в лице нобелевского лауреата П. Кругмана, предлагают активную фискальную политику, а «неопуритане», в лице так же нобелевского лауреата Дж. Стиглица, уповают на «голосовые» сигналы центральных регуляторов. Таким образом, нынешнюю ситуацию в теории макроэкономики в целом можно охарактеризовать, как «созидательное разрушение». Поэтому современные экономисты, по мнению экспертов Economist, должны вылезать из своих «силосных ям», что означает: макроэкономике следует внимательнее относиться к финансовым рынкам, а финансистам необходимо больше думать о конкурентных рыночных передаточных механизмах. В конечном итоге, любая рыночная доктрина – это, прежде всего, социальная наука, где даётся объяснение законам развития окружающего нас реального мира людей и вещей. И следует признать, что этот мир после прошедшего финансового кризиса кардинально изменился. Как утверждает всё тот же Economist (Январь 30 – Февраль 5, 2010), американский президент Б. Обама заявил, что отныне банки больше не смогут, по своему усмотрению, владеть, инвестировать и спонсировать хедж-фонды, паевые фонды или участво-

вать в торговле собственностью, поскольку коммерческие интересы последних участников рынка не имеют никакого отношения к обслуживанию ими интересов их же собственных покупателей (в том числе, в лице тех же банков). Опасность этого «содружества» (банки являются крупнейшими кредиторами хедж-фондов и паевых фондов) заключается не столько в наличии системных рисков по этим кредитным операциям, сколько в возможности возникновения долговых рисков на рынках частного долевого капитала, не имеющего долгосрочную финансовую устойчивость. Для справки: в кризисный 2009 год все мировые активы под управлением хедж-фондов оценивались в сумму \$1,6 трлн. долл., уступая только показателю докризисного 2007 года – за это время 2 тыс. хедж-фондов обанкротились, но 9 тыс. фондов остались и здравствуют. Не случайно, наверное, тот же глава МВФ Д. Стросс-Кан отметил, что «валютные войны» вновь становятся реальностью нынешнего посткризисного периода. Между тем, эксперты того же МВФ Э. Боренштейн и У. Паниза пришли к выводу (Economist, Апрель 3-9, 2010), что суверенные дефолты (был взят период времени с 1825 года по 2005 год) больше приносят вреда деловой активности частного капитала резидентов страны-банкрота, нежели самим суверенным правительствам, объявившим дефолт по своим национальным обязательствам перед внешними кредиторами. Экспертами было также установлено, что всплески дефолтов приходились на периоды мировых экономических рецессий: наибольшее количество «суверенных дефолтов» пришлось на период 1980 – 1990 годов, а также на континенты Африки и Южной Америки. Все дефолты, как правило, сопровождаются сменой власти в стране и резким снижением уровня жизни населения. Поэтому мы считаем, что

заявленные недавно на уровне Минфина РФ планы Правительства начать активное разгосударствление крупных системообразующих капитальных и финансовых активов в ближайшие три года являются преждевременными и опасными для нынешнего переходного периода. Те ежегодные \$10 млрд. долл., которые намерен получить Минфин от приватизации госимущества в течение 2011 – 2013 годов, не сделают наш товарный рынок более богатым и конкурентным – но могут привести к резкой нестабильности на наших финансовых рынках в силу слабости частного капитала за пределами Москвы. На это справедливо указывал глава президентской администрации С. Нарышкин, говоря о необходимости создания международного финансового центра (МФЦ) в России не только на уровне столицы, но и в крупных региональных мегаполисах. На сегодняшний день, банковские вклады являются единственным инструментом формирования внутренних сбережений населения в России, что подтвердил гендиректор Агентства по страхованию вкладов (АСВ) А. Турбанов. Не случайно, что по данным ЦБ РФ объёмы выдачи средств населению ломбардами стали сопоставимы на 2010 год с объёмами кредитования населения по линии коммерческих банков. Это уже напоминает указанную нами «американскую болезнь», когда чистые сбережения граждан с помощью банков превращаются в «грязное бельё» для ломбардов и прочих псевдо-ссудных институтов, по признанию гендиректора некоммерческой организации «Лиги ломбардов» А. Томсона. Наш Индекс Деловой Стабильности (ИДС) за сентябрь 2010 года показывает наметившуюся относительную адаптивность российского финансового рынка, но которая наталкивается именно на непрозрач-

ность и нестабильность частных сбережений или внутренних инвестиций (рис. 18):

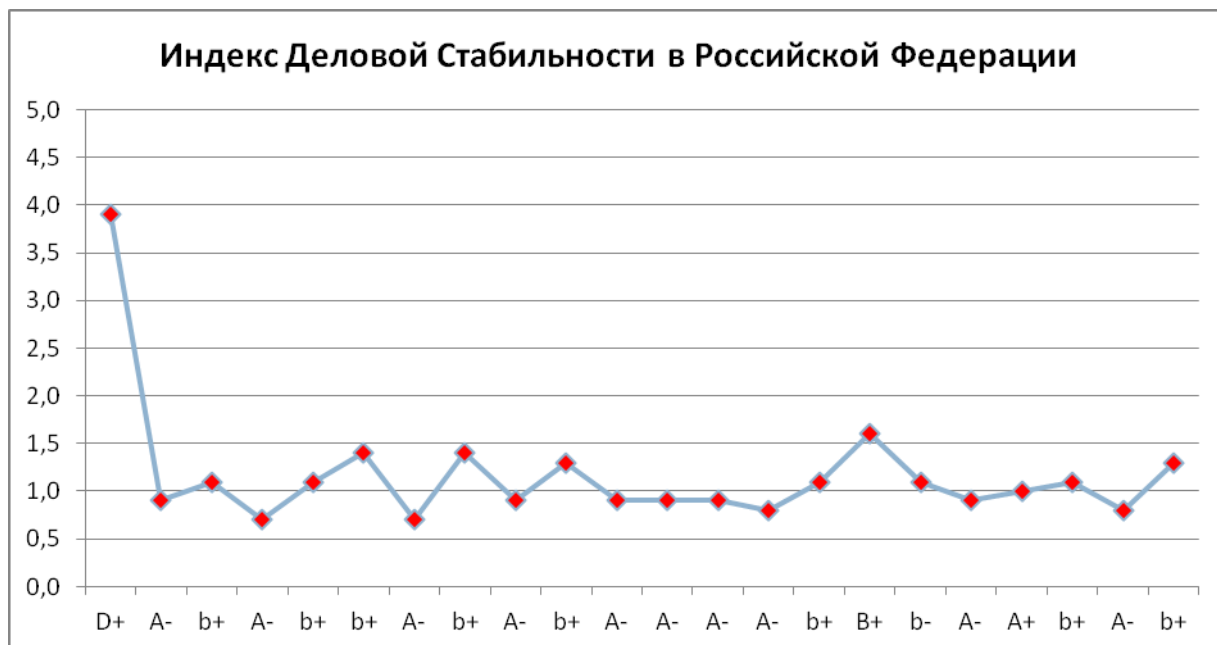


Рис. 18. Динамика индекса ИДС за сентябрь 2010 года

Американцы правы в своём стремлении разбалансировать все рынки – но при наличии строгого регулятора в лице центрального банковского института: государство страхует банковскую систему – банковская система страхует сбережения граждан – сбережения граждан страхуют кредиты функциональным инвесторам – функциональные инвесторы страхуют занятость – полная занятость страхует наполнение бюджета государства. Так формируется институциональная среда роста общего благосостояния. Последние кризисные события на мировых рынках только подтверждают этот тезис – локомотивами дальнейшего глобального развития станут, так называемые, суверенные национальные фонды благосостояния. Об этом было заявлено представителями крупнейших экономических и финансовых структур на состоявшейся в начале октября 2010 года международной дискус-

сии в стенах Колумбийского университета (США). В частности, в ходе этой встречи было спрогнозировано, что размер суверенных фондов национального благосостояния в течение ближайших лет вырастет до 10–12 трлн. долл. (с нынешнего уровня в 3,8 трлн. долл.). По своим масштабам и возможностям это уже будет сопоставимо с потенциалом крупнейшей экономики мира – американской. По этому поводу участниками дискуссии было заявлено: суверенные фонды, в отличие от бизнес-компаний, настроенных на быстрые прибыли и вынужденных их постоянно демонстрировать для поддержания своей рыночной стоимости, могут стать главной движущей силой «социально ответственных инвестиций».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Наступивший в своё время 2008 год был примечателен ещё и тем, он явился, своего рода, сменой вех – уходило президентство В. Путина, приходило президентство Д. Медведева. Поэтому в России накануне мартовских выборов проводились многочисленные социологические исследования и экономические экспертизы. Мы уже упоминали о том, что в это время наши уважаемые академики-экономисты дружно и скептически отнеслись к положительной оценке со стороны официальной администрации президентства В. Путина. Все признавали заслуги путинской администрации в том, что она остановила сползание нашей экономики к тихой и неизбежной деградации после катастрофических 90-х годов XX века. Но также все видели, что эти несомненные экономические успехи никак не сказались реально положительно на социальных сферах жизни большинства граждан Российской Федерации. Это показало и Европейское социальное исследование, которое проводится, как правило, в 20 выбранных странах Европы по одним и тем же критериям опроса: качество жизни населения, уровень образования и занятости, отношение к правительствам, отношения в быту, семейные ценности. Впервые за десять лет существования этого исследования в нём приняла участие и Россия. У нас организатором этого общеевропейского проекта выступал Институт сравнительных социальных исследований, специалисты которого встретились с 2400 россиянами в разных регионах страны. Социологи, помимо прочего, ещё понять, почему Россия – не Европа.

Первое, что показал социологический опрос: россияне впереди европейцев по относительному количеству наёмной рабочей силы –

количество собственников своего бизнеса составило 5% от общего количества опрошенных. Главная причина этого «лидерства» связана, в основном, с бюрократическими препонами, сложностями в кредитовании сфер малого и среднего бизнеса, а также неготовность самого населения к риску в нашей реальной «бесправной» действительности. Это сказывается и на структуре доходов основной массы населения: зарплата и социальные выплаты составляют основные источники доходов семьи у 94% россиян, и только 4% живут на средства, получаемые от самозанятости. Пенсию как главный источник своего дохода назвали только 22% от опрошенных, хотя по статистике в России проживало 27% населения пенсионного возраста. Это накладывает дополнительную ответственность на администрацию в центре и на местах при проведении чиновниками политики занятости и создания дополнительных рабочих мест.

А вот здесь, как показал опрос, россияне опять впереди европейцев по негативному отношению к своей политической системе и, прежде всего, к тому, как чиновники всех уровней относятся к своим обязанностям. С нами рядом в этом плане оказались только Болгария и Португалия. Не довольны россияне своей жизнью – как бы ни хотелось обратного правительству. Наверное, поэтому мы лидируем и по состоянию «одиначества» в жизни: среди взрослого населения всей Европы 40% не имеют ни супругов, ни партнёров, а в России таких – 53%. У нас только 57% мужчин состоят в законном или гражданском браке, а среди женщин и того меньше – 41%. За все предыдущие переписи населения в СССР и РСФСР такой печальной статистики никогда не было. В европейских странах эта проблема решается или за счёт нечастых разводов (регионы с католическими традициями), или

за счёт повторных браков (северные регионы). У нас в России, как отметили социологи, у населения присутствуют завышенные ожидания от партнёров (особенно, у женщин). Наконец, отрицательное отношение к разводам в обществе – отсюда боязнь ошибиться в выборе партнёра по дальнейшей совместной жизни. Но от разрушения семьи это, всё равно, не удерживает.

Не очень радужную для россиян картину отметил также и наш собственный социологический опрос, проведённый в апреле того же 2008 года Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) в 46 регионах страны. В ходе опроса наши социологи пытались выяснить, чего россиянам не хватает в жизни и к какому материальному статусу они стремятся в это непростое переходное время. Опрос показал, что для 71% россиян не хватает материального достатка. Для сравнения: в 1994 году так считали 54% россиян, в 1997 году – уже 67%. Причём, эта проблема затрагивает, в равной степени, все возрастные поколения. Почти половина опрошенных россиян – 45% хотела бы жить не хуже, чем их соседи, друзья, родственники. Доля тех, кого можно было бы отнести к беднейшим слоям населения, составила 21%, и точно также 21% составили долю тех амбициозных россиян, которые хотели бы жить лучше, чем большинство их знакомых, соседей, близких. Но в целом, 20% или каждый пятый россиянин на момент опроса «пытался элементарно выжить», а 43% россиян считали свою жизнь своеобразным «бегом на месте», который им позволял лишь сохранить имевшийся статус-кво.

Таким образом, когда правительство РФ в начале того же 2008 года выступило с не такой уж и амбиционной программой – довести средний душевой доход россиян к 2020 году до \$500 долл., многие

наши эксперты скептически отнеслись к реальному воплощению в жизнь этой благой для населения России цели. По очень простой причине: средний обыватель в той же Европе, в руках которого сосредоточена большая часть национального дохода своей страны, – это не столько уровень дохода, сколько качество потребления. Между тем, средний класс в нынешней России – это явление, скорее, мифическое. Даже стандартный набор товаров из средней потребительской корзины в странах Европы наш средний класс позволить себе не может – его просто нет в наличии в средней российской потребительской корзине. Средний европейский обыватель стремится к таким атрибутам, как наличие собственного жилья, автомобиля, счёта в банке, ежегодного зарубежного отдыха, а также разнообразного, постоянно обновляемого и, главное, качественного ассортимента продуктов питания и ширпотреба. Если посмотреть только на продуктовую линию из этой корзины, то наш российский средний класс проигрывает сейчас даже советскому гражданину со средним уровнем дохода [Прил. 10]. В этом легко убедиться, если среднюю советскую зарплату умножить на 100 (соотношение советских и российских денег после деноминации рубля 1996 года и после девальвации рубля 1998 года). Вот средняя советская зарплата в 1990 году в пересчёте на российские рубли составит, как раз, 30 000 руб. или \$1000 долл. Средний россиянин сейчас не может себе позволить достаточное количество высококалорийной пищи (мясо, молоко, сыр, хлеб и, особенно, рыба). Наконец, средний класс в развитых экономиках – это доступность определённого высокого уровня услуг в сфере образования, здравоохранения, отдыха и быта. Не говоря уже, что там само наличие определённого уровня профессиональной квалификации открывает дорогу в средние

слои развитого общества. При очень оптимистической оценке на данный момент к средним слоям российского общества можно отнести лишь 30% его населения, а это лишь ровно половина от того уровня, когда средний класс начинает реально оправдывать свои производственные социальные и экономические функции в стране. Поэтому, само по себе, наличие \$500 долларов в качестве среднего уровня дохода по стране не сделает половину её жителей сразу же представителями среднего класса. Пока же мы можем похвастать высоким уровнем жизни своих граждан лишь в отдельных регионах Российской Федерации (Прил. 11).

Опять вспоминаем Д. Рикардо и делаем некоторые выводы: первый и главный – нельзя, как Иисус Христос, накормить всех страждущих пятью хлебами. Правильно, он хотел это сделать – поэтому люди его до сих пор вспоминают и почитают. Также люди всегда будут вспоминать и уважать советскую социальную распределительную систему: две трети советских людей вполне могли отнести себя к среднему классу – пусть и в том уравнительном понимании понятия общего благосостояния в стране. Что делать в этой ситуации нам в России? Идти путём, который рекомендовал Д. Рикардо – повышать капитализацию товарных рынков в развивающейся экономике. Сразу во всех секторах не получится – значит, это надо делать, переходя от одного сектора к другому, от одной социальной когорты к другой. Вся история человечества говорит о том, что цивилизации на земле строились по принципу: сначала одни содержат других, потом другие помогают отставшим, и дальше уже вместе – последующим. Центр – окраинам, окраины – центру, город – деревне, деревня – городу, Европа – Америке, Америка – Европе, Россия – Азии, Азия –

России... Большевики создали великую страну – Советский Союз только за счёт этого принципа взаимопомощи и взаимообогащения, если хотите. Индустриализация – на основе коллективизации, модернизация – на основе экспроприации. Америка всегда строила и строит сейчас свою внутреннюю экономическую политику исключительно на основе разбалансированности рынков: один сегмент рынка живёт за счёт другого, и наоборот.

Европа не может пока себе позволить такого либерализма, но зато компенсирует этот дефицит рыночной свободы распределения общего богатства именно за счёт социального страхования агентов рынка. И это ей, в целом, удаётся: если обратиться к упомянутому нами индексу конкурентоспособности, который считают эксперты школы бизнеса IMD (Швейцария), то можно заметить наличие трёх европейских стран в первой десятке конкурентоспособных экономик мира. Это Швейцария, Швеция, Норвегия – все страны с развитой системой социального страхования и защиты (по аналогичному рейтингу экспертов Всемирного Экономического Форума в первую десятку за 2010 год вошли уже шесть европейских стран – Швейцария, Швеция, Германия, Финляндия, Нидерланды и Дания). США впервые за 16 лет потеряли первое место в этом списке, уступив Сингапуру и Гонконгу – не в последнюю очередь, как мы думаем, по причине слабости именно в этом компоненте источников финансирования общего благосостояния в стране. Это подтверждает и тот факт, что остальные страны из этого десятка – Австралия, Канада, Тайвань и Малайзия – всегда бывают в лидерах по такому, также упоминавшемуся уже нами показателю, как индекс человеческого развития. Даже Греция, виновница долговых волнений на европейском континенте, а также

Испания и Италия, которые не меньше волнуют экспертов, прибавили в рейтинге IMD и обошли Россию – не в последнюю очередь, по причине высокой социальной защищённости своего населения по сравнению с нами. Для справки: под конкурентоспособностью исследователи из IMD понимают способность стран формировать и поддерживать рыночную среду, позволяющую фирмам создавать добавленную стоимость, а домашним хозяйствам – повышать уровень своего благосостояния [33].

Мы в России пока не в состоянии применять на достаточном уровне их функциональной эффективности ни того инструмента, ни другого – мы к ним только приближаемся с точки зрения их реальной отдачи, потому что мы не накопили ещё той самой достаточной капитализации. Разбалансированность рынков труда и капитала заработает на благосостояние лишь после того, когда у нас будет сформирована реальная и эффективная система социального страхования занятости и инвестиций. Система страхования у нас выйдет на её предельную и эффективную функциональную отдачу не раньше, чем мы сможем перейти к почасовой оплате труда в системе найма рабочей силы. Значит необходимо немного убыстрить этот процесс – за счёт чего? Как это ни парадоксально и ни крамольно звучит – за счёт умеренной инфляции в виде эффективного спроса. Это не нами первыми предлагается. Это первыми применили большевики в условиях советской плановой экономики, это затем успешно применил Дж. Кейнс – уже в условиях социальной рыночной экономики. Как пишет П. Кларк в своей недавно вышедшей книге о кейнсианском влиянии на экономическую мысль XX века: в противовес представлениям классической экономики, Дж. Кейнс показал, что предложение не всегда может

адекватно и достаточно сформировать эффективный спрос и государству в этом случае требуется подставить плечо рынку, чтобы поддерживать занятость и потребление – даже, если это будет в ущерб проведению «благоразумной» финансовой политики [32]. Другой вопрос: что эта умеренная инфляция сможет у нас стимулировать через повышение деловой активности – если нам пока не хватает именно этой достаточной капитализации? На этот вопрос хорошо, в своё время, ответили наши известные экономисты Д. Львов и С. Глазьев – это природная рента. Природная рента является достаточно широким понятием. В случае с нефтедобычей – это горная рента. Электроэнергетики тоже присваивают себе сверхприбыль в виде природной ренты: например, те же уникальные гидроэнергетические комплексы на сибирских реках. Природная рента в электроэнергетике может в десятки раз превосходить горную ренту. Природную ренту могут извлекать: и владельцы уникальных земельных участков (земельная рента), и монополисты связи (радиочастоты). Если постараться, то природная рента может приносить сверхдоходы даже в рыболовстве (нересты океанских рыб в дальневосточных реках)[10]. Поэтому если наше государство пересмотрит своё отношение к варварской и хищнической эксплуатации этих общенародных богатств и не будет предоставлять возможность нашим частным монополиям бесконтрольно пользоваться этими природными ресурсами и присваивать безвозмездно себе этот рентный доход – то у Правительства РФ появится достаточно средств и возможностей для того, чтобы активизировать, наконец, реальные инвестиции в отечественную экономику и реально поднять уровень общего благосостояния в стране в самое ближайшее время.

Так, российская экономика в течение всего 2010 года пыталась найти очередного «драйвера» (рис. 19).

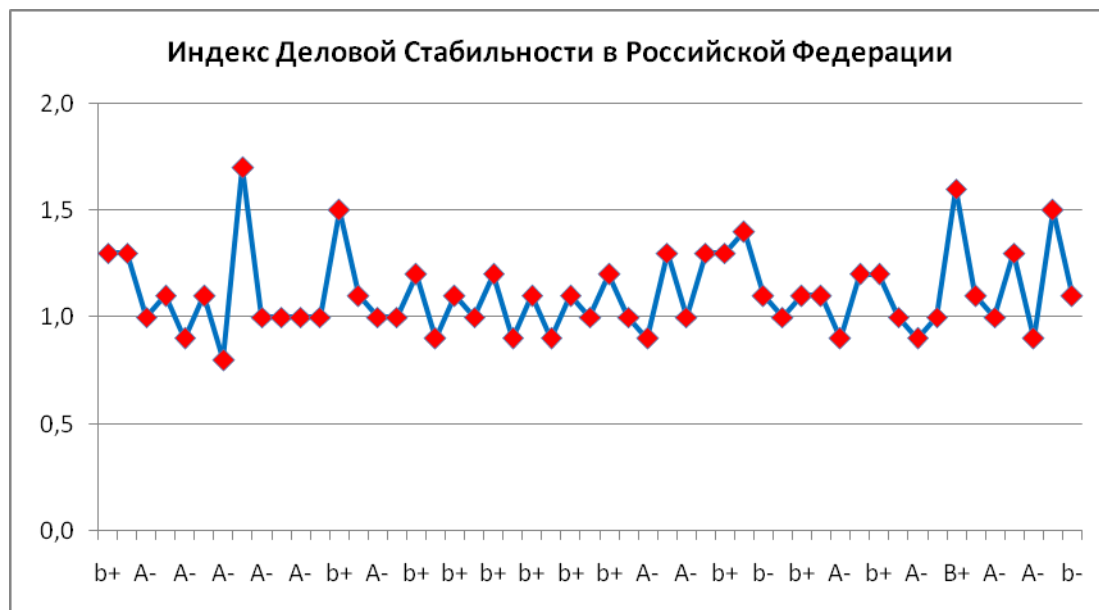


Рис. 19. Динамика индекса ИДС за 2010 год (по неделям)

Но в переводе с английского языка слово «Drive» означает: приводить в движение, управлять движением, быстро двигаться, побуждения, стимул, энергия, сила, передача, привод, наступление... А Индекс Деловой Стабильности в Российской Федерации показывает, что наша экономика «адаптировалась» к новым условиям посткризисного развития (20 показателей недельного ИДС из 51 показателя за 2010 год являются b+, а ещё два раза были B+) и главной задачей в экономике является наращивание слоя финансового и кадрового «гумуса». Поэтому «драйверы» надо искать у себя в «закромах» – а не в «алькове» зарубежных инвесторов. Обратимся к экспертам: мировую экономику в минувшем 2010 году лихорадило, но отступлением рецессии мир обязан Китаю и Бразилии... И далее: главным успехом мировой экономики в 2010 году стала эффективная внешняя борьба с долговым кризисом в Европе... Интересно, почему же тогда англий-

ский журнал Economist (Июль 18–24, 2009) заявлял, что бургерномика (индекс Биг Мак) однозначно показывала слабую конкурентоспособность валют континентальной Европы (в США – \$3,6 за гамбургер, в Европе – в среднем, \$4,6). Идём дальше: по словам тех же экспертов, отказ от валютных войн стал ещё одним достижением мировой экономики ушедшего года. Но тот же журнал Economist (Сент. 25– Окт.1, 2010) констатировал: чем слабее доллар – тем сильнее другая из любых валют. Доказывая это тем, что в 2010 году обменные курсы всех мировых валют вышли на уровень 1990 года. Вывод: мировой рынок взял «низкий старт» – грядёт новая валютная война, несмотря на все последние договорённости между странами G-20. Разница только в том, что в роли «Рима» выступает теперь не Россия, как в 90-е годы прошлого века, а Европа. Доллар и йена идут в атаку на евро: дешёвые кредиты, низкие ставки, внутренний спрос, активный торговый баланс – одна Германия уже потратила 60 млрд. евро, скупая облигации правительств из проблемных стран еврозоны, чтобы поддержать интерес к их экономикам на финансовых рынках. Что касается России, то здесь также присутствует «умопомрачение» в среде экспертов на предмет того, кто и по чьм приобрёл российские активы из-за рубежа – всё на продажу! Им вторит и руководство страны: велика Россия – а ВТО у нас одно! Это Президент РФ Д. Медведев. Хотя незадолго до этого говорил несколько иначе: формирование Таможенного союза открывает возможности для повышения уровня жизни в России, Белоруссии и Казахстане – приводя в пример единую политику ЕС во время мирового кризиса. Между тем, на фоне дифирамбов нашему положительному сальдо внешней торговли несколько отрезвляюще для экспертов выглядит решение руководства США повреме-

нить с внесением на рассмотрение в Конгресс плана борьбы с бюджетным дефицитом. Видно, пока не до жиру! Другой наш лидер – Премьер В. Путин также вторит своему коллеге: мы и дальше будем стимулировать наши банки работать с небольшими и средними компаниями, фермерскими хозяйствам... Хорошая идея – но только как форма самозанятости населения, а не как источник качества роста. Тот же журнал Economist (Апрель 3–9, 2010) отмечал, что риски следует усматривать даже в такой «благодати», как экспортный бум: эксперты Джорджтаунского университета установили, что даже во время пика внешнеторговой активности США в 1987-92 годах (объём экспорта составлял 77% ВВП, а торговый дефицит упал до рекордных 0,6% того же ВВП) львиную долю этой экспортной продукции поставляли всё те же традиционные американские фирмы-производители, оставляя небольшой процент участия в экспорте для новых игроков на этом сегменте рынка. Это позволило экспертам заявить, что до 90% означенного экспортного бума было связано с ослаблением доллара и усилением финансовых возможностей торговых партнёров Америки за рубежом. Между тем, как утверждает Президент компании «Интел» Б. Крузаних: разница между \$50 тыс. годового дохода инженера в Китае и \$150 тыс. того же дохода у инженера в США связана не с географией, а с умением американского инженера более эффективно использовать современное дорогостоящее промышленное оборудование. Если же взять такой показатель, как ВВП на душу населения, то и здесь Россия явно не в лидерах: Сингапур – \$50 тыс., США – \$45 тыс., Гонконг – \$40 тыс. и далее Великобритания, Япония, Еврозона, Тайвань, Ю.Корея, Таиланд, Китай, Индонезия. Это данные всё того же журнала Economist (Июль 17–23, 2010), где

приводятся также показатели общей доходности стран-лидеров (по оценке агентства Standard&Poor's): на первом месте на конец 2009 года шли США (рыночная капитализация экономики – \$15,1 трлн., фондовая оценка – \$47 трлн.), и далее – Китай, Япония, Испания, Великобритания, Германия, Индия, Канада, Франция, Гонконг. У нас же всё то же и всё так же: банки, вклады, дивиденды, проценты, кредиты, займы... Между тем один из последних номеров глянцевого журнала Fortune за 2010 год приводит в качестве примера эффективного бизнеса и менеджмента такую известную ритейлерскую компанию, как американская WalMart: 8,5 тыс. торговых центров по миру, 2 млн. наёмных работников, \$400 млрд. объёма продаж (капитализация). Вот, где финансовые источники наших российских «сколково» и модернизации: внутренняя розничная торговля (капитал) и почасовая заработная плата (труд). Наступивший 2011 год будет тяжелее, чем предыдущий – но при нашем терпении и благоразумии он может стать прорывным в инновационное будущее. А будущее России – за такими «драйверами», как: её собственные внутренние ресурсы, социальное партнёрство между государством, профсоюзами и бизнесом, социальная справедливость, мир и согласие в обществе, достойный уровень общего благосостояния и качества жизни её населения, лидирующие позиции Российской Федерации в современном многополярном мире.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Российской Федерации (Основной закон).
2. Российский статистический ежегодник: стат. сб. / Росстат.
3. Андреева, Е. В. Особенности российской системы страхования вкладов // Страхование дело. – 2006. – № 2.
4. Антропов, В. Р. Система социальной защиты населения в Италии // Социальная защита. – 2006. – № 4.
5. Белоусова, С. Анализ уровня бедности // Экономист. – 2005. – № 10.
6. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М., 2008.
7. Бобков, В. Уровень социального неравенства / В. Бобков. – М. : ВЦУЖ, 2006.
8. Большая советская энциклопедия. – М., 1977.
9. Валитов, Ш. М. Особенности управления российскими национальными проектами / Ш. М. Валитов, Е. В. Фахрутдинова // Вестник КГФЭИ. – №4. – Казань, 2008.
10. Глазьев, С. Как победить бедность в богатой стране. – Ульяновск, 2003.
11. Гребениченко, С. Ф. Демографический взрыв в России? / С. Ф. Гребениченко, В. П. Давыдов // Социально-гуманитарные знания. – 2006. – № 6.
12. Европейский Союз: факты и комментарии // Выпуск 32. – М., 2003.
13. Ильюхина, Т. М. Виды пособий по обязательному социальному страхованию / Т. М. Ильюхина // Социальный мир. – 2003. – № 7.

14.Кому в ЕС жить хорошо? // Бизнес&Балтия. – Февраль 24, 2005.

15.Корочкина, И. Е. Социальный налог и социальное страхование / И. Е. Корочкина // Социальный мир. – 2002. – № 3.

16.Мудракова, Е. И. Минимальный потребительский бюджет: методология построения, методика расчёта, социальная политика / Е. И. Мудракова. – М. : ВЦУЖ, 2003.

17.Налоги давят на шведов // Бизнес&Балтия. – Январь 31, 2005.

18.Подузов, А. А. Индивидуальное благосостояние и его измерение / А. А. Подузов // Проблемы прогнозирования. – 2009. – № 2.

19.Рейтинги пугают инвесторов // Бизнес&Балтия. – Февраль 23, 2005.

20.Римашевская, Н. М. Народное благосостояние: тенденции и перспективы / М. Н. Римашевская, Л. А. Оников. – М.: Наука, 2009.

21.Римский, В. Л. Социальная политика как метод решения социальных проблем // Общественные науки и современность. – 2006. – № 5.

22.Роик, В. Д. Модели социального страхования: ретроспективный и сопоставительный анализ // Страхование дело. – 2006. – № 3.

23.Сафиуллин, А. Р. Измерение качества формирования благосостояния населения / А. Р. Сафиуллин // Вестник ИНЖЭКОНА. – 2007. – №3.

24.Солженицын, А.И. Сбережение народа – высшая из всех наших государственных задач / А. И. Солженицын // Московские новости. – 2006. – № 15.

25.Социальная политика: Учебник / Под общей редакцией Волгина Н. А. – М.: Экзамен, 2003.

26. Феоктистов, Д. В. Методология оценки уровня и качества жизни населения / Д. В. Феоктистов // Налоги. Инвестиции. Капитал. – 2006. – № 3.

27. Хисматуллин, Р.А. Социальные риски и необходимость социальных гарантий для населения Р. А. Хисматуллин // Вестник КГФЭИ. – №3. – Казань, 2008.

28. Шумпетер, Й. История экономического анализа / Й. Шумпетер. – СПб., 2008.

29. Эклунд, К. Эффективная экономика – шведская модель / К. Эклунд. – М., 1991.

30. Эрхард, Л. Благосостояние для всех / Л. Эрхард. – М., 1991.

31. Modern Business Cycle Theory / Edited by Robert J. Barrow. Harvard University Press. – Cambridge, Mass., 1989.

32. The Economist / Special report: the world economy. – October 3–9, 2009.

33. www.finmarket.ru

34. www.point.ru

35. www.rg.ru/2007/01/23/

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Список социальных индикаторов в странах ОЭСР

Социальная проблема	Показатель
Здоровье	
Продолжительность жизни	- количество лет жизни - уровень материнской смертности
Состояние здоровья	- временная нетрудоспособность - длительная нетрудоспособность
Образование	
Возможности системы образования И обучения	- непрерывность образования - обучение взрослых - уровень грамотности
Занятость	
Доступность системы занятости	- уровень безработицы - неполная занятость - поиски работы
Качество трудовой жизни	- количество рабочего времени - время до рабочего места - оплата ежегодного отпуска - гибкость рабочего графика - распределение заработков - нарушения условий труда
Отдых	
Время на отдых	- количество свободного времени - использование свободного времени
Доступность товаров и услуг	
Уровень дохода	- распределение дохода - необеспеченность
Уровень богатства	- распределение богатства - обеспеченность
Физическое окружение	
Жилищные условия	- внутренняя жилая площадь - внешняя жилая территория - основные удобства - коммунальные услуги
Окружающая среда	- загрязнение атмосферы - воздействие шума - личная безопасность

Источник: Подузов А. А. Индивидуальное благосостояние и его измерение. // Проблемы прогнозирования. – 2009. – № 2.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Основные показатели уровня жизни населения по методике Федеральной службы государственной статистики РФ

Показатели распределения и дифференциации населения по уровню дохода семей	<ul style="list-style-type: none">- распределение общего объема денежных доходов (децильное)- распределение населения по уровню среднедушевых доходов- справедливость распределения общего дохода (кривая Лоренца)- коэффициент фондов
Показатели уровня распределения и уровня низких доходов населения	<ul style="list-style-type: none">- прожиточный минимум- число семей с доходами ниже прожиточного минимума- недостаточность дохода- глубина уровня бедности
Баланс денежных доходов и расходов населения	<ul style="list-style-type: none">- денежные доходы населения- средние душевые доходы- реальные денежные доходы- среднемесячная начисленная заработная плата- размер среднемесячной назначенной пенсии- покупательная способность денежных доходов населения
	<ul style="list-style-type: none">- денежные расходы и сбережения населения- фактическое конечное потребление домашних хозяйств- расходы на конечное потребление домашних хозяйств

Источник: Феоктистов Д.В. Методология оценки уровня и качества жизни населения. // Налоги. Инвестиции. Капитал. – 2006. – № 3.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по видам экономической деятельности (рублей; 1995 г. - тыс.руб.)

Вся экономика	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	472,4	2223,4	3240,4	4360,3	5498,5	6739,5	8554,9	10633,9	13593,4
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	259,4	985,1	1434,6	1876,4	2339,8	3015,4	3646,2	4568,7	6143,8
Рыболовство, рыбоводство	746,2	2845,6	3839,3	5031,3	5444,5	7084,9	10233,5	12310,8	14797,0
Добыча полезных ископаемых	1067,2	5940,2	9099,2	11080,9	13912,4	16841,7	19726,9	23145,2	28107,5
из нее:									
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	1211,9	6985,1	10905,4	13080,3	16135,5	19903,3	23455,9	27614,5	33275,5
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	752,6	3999,5	5386,5	7035,0	9395,7	10876,6	13176,0	15363,7	19092,7
Обрабатывающие производства	453,8	2365,2	3446,6	4439,1	5603,4	6848,9	8420,9	10198,5	12878,7
из них:									
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	492,6	2183,4	3126,7	4065,9	5026,7	6065,8	7303,8	8806,7	11069,2
текстильное и швейное производство	240,8	1214,8	1764,8	2241,7	2803,0	3356,5	3986,0	4964,3	6589,5
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	277,1	1347,8	1986,1	2621,1	3230,0	3774,7	4695,3	5649,1	7537,0
обработка древесины и производство изделий из дерева	390,9	1739,1	2310,3	2980,2	3754,8	4614,6	5895,4	6950,4	8815,6
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	569,7	2736,6	4309,0	5480,2	6848,4	7892,0	9418,6	10923,6	13792,0
производство кокса и нефтепродуктов	810,9	4916,3	7012,4	9625,3	11879,0	13729,3	19397,1	22319,6	28565,0
химическое производство	517,6	2754,6	3901,8	4899,5	6154,8	7682,7	9928,3	11599,3	14615,9
производство резиновых и пластмассовых изделий	424,6	2140,4	3032,2	3957,1	4950,7	5956,8	6879,2	8767,7	11082,6
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	489,7	2182,0	3220,0	4134,2	5207,8	6422,4	7921,8	9983,8	13193,3

металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	687,9	3854,9	5242,4	6285,2	7731,2	9196,8	10260,7	12001,5	14990,7
производство машин и оборудования	377,9	1975,3	3073,5	4066,6	5169,7	6514,2	8379,8	10418,0	13479,8
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	370,7	2003,6	2998,8	3815,7	5108,5	6431,7	8218,8	10289,8	13114,4
производство транспортных средств и оборудования	493,6	2454,1	3664,6	5099,9	6365,0	7828,0	9377,4	11431,2	14013,6
прочие производства	373,8	2053,2	2738,2	3279,3	4045,2	5182,0	6386,8	8278,0	10114,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	786,9	3156,5	4434,8	5869,4	7235,3	8641,8	10637,3	12827,5	15587,3
Строительство	587,3	2639,8	3859,3	4806,9	6176,7	7304,7	9042,8	10869,2	14333,4
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	357,6	1584,5	2294,9	3068,9	3974,2	4906,2	6552,1	8234,9	11476,3
Гостиницы и рестораны	325,3	1640,0	2403,6	3039,3	3966,7	4737,3	6033,4	7521,7	9339,0
Транспорт и связь	702,9	3220,2	4304,2	5851,5	7471,3	9319,9	11351,1	13389,9	16452,3
из них связь	586,2	2879,2	4131,2	5661,5	7304,2	8974,2	11389,1	13220,3	16042,6
Финансовая деятельность	755,2	5232,2	8885,2	13245,9	15561,2	17383,8	22463,5	27885,5	34879,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	416,2	2456,7	3545,6	4677,1	6196,3	7795,4	10236,8	12763,2	16641,6
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	517,0	2712,1	3754,9	5200,4	6913,8	7898,6	10958,5	13477,3	16896,3
Образование	309,3	1240,2	1833,0	2927,3	3386,6	4203,4	5429,7	6983,3	8778,3
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	345,0	1333,3	1959,9	3141,3	3662,6	4612,0	5905,6	8059,9	10036,6
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	470,7	1548,0	2311,7	3183,1	3920,3	4822,7	6291,0	7996,4	10392,2

Источник: Росстат

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Структура потребительских расходов домашних хозяйств (в зависимости от места проживания, в %)

Потребительские расходы	Все домашние хозяйства		Домашние хозяйства, проживающие:			
	III квар- тал 2008г.	III квартал 2009г.	в городской местности		в сельской местности	
			III квартал 2008г.	III квартал 2009г.	III квартал 2008г.	III квартал 2009г.
	100	100	100	100	100	100
в том числе расходы:						
на покупку продуктов для домашнего питания	28,1	30,7	26,5	29,5	36,7	36,2
в том числе на:						
хлеб и хлебные продукты	4,6	4,8	4,0	4,2	8,0	7,4
картофель	0,5	0,5	0,5	0,5	0,2	0,3
овощи и бахчевые	2,3	2,4	2,3	2,4	2,1	2,0
фрукты и ягоды	1,7	1,8	1,7	1,8	1,7	1,6
мясо и мясные продукты	8,2	9,0	7,9	8,8	10,0	10,0
рыбу и рыбные продукты	1,5	1,8	1,5	1,7	1,9	2,0
молоко и молочные продукты	4,0	4,4	4,0	4,4	4,2	4,4
сахар и кондитерские изде- лия	2,0	2,5	1,6	2,2	3,7	4,1
яйца	0,4	0,5	0,4	0,5	0,4	0,4
масло растительное и дру- гие жиры	0,7	0,6	0,6	0,5	1,4	1,0
чай, кофе, безалкогольные напитки и другие продукты питания	2,2	2,4	2,0	2,5	3,1	3,0
на питание вне дома	3,1	3,4	3,3	3,3	2,1	3,7
на покупку алкогольных напитков	1,5	1,6	1,4	1,6	1,8	1,6
на покупку непродоволь- ственных товаров	39,9	35,5	39,5	34,5	42,2	40,9
в том числе:						
одежду, обувь, белье и ткани	9,9	9,7	9,8	9,6	10,3	10,0

телерадиоаппаратуру, предметы для отдыха, увлечений	4,1	3,7	4,0	3,6	4,5	3,8
транспортные средства	7,9	4,6	8,0	3,9	7,3	7,9
мебель, домашнее оборудование, предметы для ухода за домом	7,3	5,8	7,4	5,8	7,1	5,5
строительные материалы	2,1	1,9	1,8	1,6	3,6	3,3
топливо	2,9	3,0	2,7	2,9	3,6	3,8
табачные изделия	0,6	0,7	0,6	0,7	0,9	1,1
медицинские товары, предметы гигиены	3,5	4,3	3,5	4,3	3,7	4,0
другие непродовольственные товары	1,6	1,8	1,7	2,1	1,2	1,5
на оплату услуг	27,4	28,8	29,3	31,1	17,2	17,6
в том числе на:						
жилищно-коммунальные услуги	6,8	8,0	7,1	8,4	5,4	6,0
из них оплата:						
жилья	1,4	1,4	1,5	1,5	1,0	1,0
электроэнергии	0,8	1,1	0,8	1,0	1,1	1,3
газа	0,4	0,5	0,3	0,4	1,1	1,2
центрального отопления	1,2	1,5	1,3	1,7	0,6	0,8
воды и др. коммунальных услуг	3,0	3,5	3,2	3,8	1,6	1,7
бытовые услуги	2,7	3,0	3,0	3,2	1,6	1,6
услуги учреждений культуры	5,1	5,1	5,9	6,0	0,7	0,8
услуги в системе образования	2,2	2,2	2,2	2,3	2,3	1,9
медицинские услуги	0,9	1,3	0,9	1,4	0,8	0,7
санаторно-оздоровительные услуги	1,4	1,0	1,6	1,2	0,4	0,2
услуги пассажирского транспорта	3,5	3,5	3,8	3,8	2,2	2,3
услуги связи	3,0	3,3	3,0	3,3	2,8	3,0
прочие услуги	1,8	1,4	1,8	1,5	1,0	1,1

Источник: Росстат

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Средняя начисленная заработная плата мужчин и женщин по обследованным видам экономической деятельности (по результатам выборочных обследований организаций за октябрь; рублей)

Всего по обследованным видам экономической деятельности	2005	2007	2009
Мужчины	11778	17949	23946
Женщины	7153	11326	15639
Добыча полезных ископаемых			
Мужчины	20381	28749	35923
Женщины	14312	21809	27583
Обрабатывающие производства			
Мужчины	11353	17329	21413
Женщины	7618	11710	14869
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды			
Мужчины	11357	16935	23019
Женщины	9080	13753	18914
Строительство			
Мужчины	12913	20314	24490
Женщины	9941	16085	21127
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования			
Мужчины	10792	17090	27493
Женщины	7380	11720	17906
Гостиницы и рестораны			
Мужчины	9634	15075	22346
Женщины	7265	10991	16093
Транспорт и связь			
Мужчины	13917	20106	27089
Женщины	9809	14073	19011
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг			
Мужчины	12585	20230	31518
Женщины	9681	16001	25666
научные исследования и разработки			
Мужчины	13833	23263	33137
Женщины	9588	16196	24223
Образование			
Мужчины	6221	9844	13958
Женщины	5420	8793	12039
Здравоохранение и предоставление социальных услуг			
Мужчины	7031	11605	16627
Женщины	5949	9879	13848
Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта			
Мужчины	8946	15009	21485
Женщины	5832	9535	13034

Источник: Росстат

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

Среднедушевые денежные доходы населения по России

Период	рублей/месяц	в % к	
		соответствующему периоду прошлого года	предыдущему периоду
2008 год			
январь	10 481,4	125,0	53,1
февраль	12 970,4	125,2	123,8
март	13 382,5	119,7	103,2
<i>I квартал</i>	12 278,1	123,1	78,3
апрель	14 823,7	126,5	110,8
май	14 421,4	122,2	97,3
июнь	15 240,2	122,4	105,7
<i>II квартал</i>	14 828,4	123,7	120,8
июль	15 719,2	124,8	103,1
август	16 096,5	127,0	102,4
сентябрь	15 171,4	117,6	94,3
<i>III квартал</i>	15 662,4	123,1	105,6
октябрь	15 322,1	116,7	101,0
ноябрь	15 529,8	109,5	101,4
декабрь	20 069,7	101,8	129,2
<i>IV квартал</i>	16 973,9	108,3	108,4
<i>Год</i>	14 942,8	118,6	
2009 год			
январь	11 187,4	106,7	55,7
февраль	15 012,9	115,8	134,2

март	15 805,9	118,1	105,3
<i>I квартал</i>	14 002,1	114,0	82,5
апрель	16 993,8	114,6	107,5
май	16 562,8	114,9	97,5
июнь	17 394,9	114,1	105,0
<i>II квартал</i>	16 983,8	114,5	121,3
июль	17 168,9	109,2	98,7
август	16 199,4	100,6	94,4
сентябрь	16 720,4	110,2	103,2
<i>III квартал</i>	16 696,2	106,6	98,3
октябрь	17 885,9	116,7	107,0
ноябрь	17 360,4	111,8	97,1
декабрь	24 331,9	121,2	140,2
<i>IV квартал</i>	19 859,4	117,0	119,0
<i>Год</i>	16 886,5	113,0	
2010 год			
январь	13 560,4	121,2	55,7
февраль	16 783,6	111,8	123,8
март	17 447,3	110,4	104,0
<i>I квартал</i>	15 930,4	113,8	80,2

Источник: Росстат

Шкала оценки ИДС:

- (0,1 – 0,5) – относительно стабильный (выс/низ) => a (+/-)
- (0,6 – 1,0) – стабильный (выс/низ) => A (+/-)
- (1,1 – 1,5) – относительно адаптивный (выс/низ) => b (+/-)
- (1,6 – 2,0) – адаптивный (выс/низ) => B (+/-)
- (2,1 – 2,5) – относительно нестабильный (выс/низ) => c (+/-)
- (2,6 – 3,0) – нестабильный (выс/низ) => C (+/-)
- (3,1 – 3,5) – относительно ажиотажный (выс/низ) => d (+/-)
- (3,6 – 4,0) – ажиотажный (выс/низ) => D (+/-)
- (4,1 – 4,5) – относительно кризисный (выс/низ) => e (+/-)
- (4,6 – 5,0) – кризисный (выс/низ) => E (+/-)

Если: ИДС ≤ 0 , то это ДЕПРЕССИЯ (РЕЦЕССИЯ);
ИДС ≥ 5 , то это СТАГНАЦИЯ (ДЕФОЛТ).

Индекс Деловой Стабильности не является идеальным (как и любой другой экономической показатель, взятый в отдельности), но наряду с другими экономическими индексами, как нам кажется, он может служить определённым ориентиром для поступательных действий тех же игроков, например, на вторичных финансовых рынках – где присутствуют, прежде всего, малокапитализированные и слаболиквидные финансовые продукты (активы кредитных кооперативов и ПИФов, расписки, деривативы и т.д.).

ПРИЛОЖЕНИЕ 8

Доходы шведов

(средняя начисленная заработная плата в Швеции

составляет 23.000 шведских крон (это – 2.300 долларов США):

Стипендия гимназиста – \$95 долл.

Стипендия студента – \$240 долл.

Пособие на ребёнка (до 16 лет) – \$105 долл.

Уборщик – \$1.600 долл.

Портной – \$1.700 долл.

Почтальон – \$1.750 долл.

Продавец (кассир) – \$1.850 долл.

Водитель – \$1.900 долл.

Сварщик – \$2.000 долл.

Электромонтажник – \$2.150 долл.

Учитель (сред. школа) – \$2.200 долл.

Медсестра – \$2.400 долл.

Полицейский – \$2.600 долл.

Журналист – \$2.750 долл.

Военнослужащий – \$2.900 долл.

Менеджер компании – \$3.200 долл.

Инженер-программист – \$3.300 долл.

Инженер-физик/химик – \$3.350 долл.

Юрист – \$3.550 долл.

Врач – \$4.350 долл.

Чиновник/служащий – \$5.200 долл.

Директор компании – \$6.000 долл.

Источник: Всё, что Вы хотели знать о Швеции. Стокгольм, 2005. – с . 77.

ПРИЛОЖЕНИЕ 9

Структура расходов средней шведской семьи:

Жильё – 30%

Питание – 17%

Транспорт – 16%

Досуг – 10%

Одежда, обувь – 6%

Мебель, техника – 5%

Спиртное, табак – 4%

Здравоохранение – 2,5%

(оплачивается страховкой – от 30% до 100% услуг)

Образование – 0%

(среднее и высшее образование в Швеции бесплатное)

Прочие расходы – 9,5%

PS. Для безработных и пенсионеров доходную часть брать из расчёта:

страхование безработицы – до 80% от заработной платы,

страхование старости – до 70% от заработной платы.

Источник: Всё, что Вы хотели знать о Швеции. Стокгольм, 2005. – с. 78.

ПРИЛОЖЕНИЕ 10

Сколько можно было купить продуктов на одну зарплату

Продукты	в 1990 году	в 2009 году
Хлеб (кг)	757,5	473,8
Говядина (кг)	131,7	101,2
Рыба (кг)	606,0	238,8
Молоко (л)	1010,0	730,6
Сыр (кг)	108,2	88,1
Яйцо (десяток)	233,1	549,9
Картофель (кг)	757,5	1338,9
Сахар (кг)	336,7	568,9
Водка (л)	16,6	87,8

Примечание: среднемесячная начисленная зарплата составляла
в 1990 году – 303 рубля, в 2009 году – 18785 рублей

Источник: компания ФБК

ПРИЛОЖЕНИЕ 11

Рейтинг регионов по индексу качества жизни

Регион РФ	Индекс качества	место	Регион РФ	Индекс качества	место
	0,735			0,735	
Москва и Моск. обл.	0,889	1	Калининградская	0,689	41
ХМАО	0,815	2	Псковская	0,689	42
С-Петербург и Лен. обл.	0,815	3	Орловская	0,688	43
ЯНАО	0,803	4	Ленинградская	0,688	44
Тюменская (с АО)	0,794	5	Тверская	0,688	45
Татарстан	0,758	6	Смоленская	0,688	46
Свердловская	0,750	7	Иркутская	0,686	47
Самарская	0,750	8	Хабаровский	0,686	48
Северная Осетия	0,741	9	Рязанская	0,683	49
Коми	0,735	10	Саратовская	0,679	50
Кемеровская	0,734	11	Карачаево-Черкесия	0,679	51
Башкортостан	0,731	12	Оренбургская	0,679	52
Челябинская	0,731	13	Чувашия	0,675	53
Омская	0,730	14	Новгородская	0,675	54
Липецкая	0,729	15	Костромская	0,674	55
Белгородская	0,725	16	Удмуртия	0,674	56
Ярославская	0,724	17	Алтайский	0,670	57
Пермский	0,721	18	Кировская	0,667	58
Московская	0,720	19	Мордовия	0,666	59
Тамбовская	0,720	20	Пензенская	0,664	60
Волгоградская	0,715	21	Дагестан	0,659	61
Вологодская	0,712	22	Ульяновская	0,657	62
Архангельская	0,707	23	Камчатский	0,657	63
Томская	0,705	24	Приморский	0,655	64
Нижегородская	0,704	25	Кабардино-Балкария	0,655	65
Магаданская	0,703	26	Забайкальский	0,654	66
Карелия	0,702	27	Владимирская	0,651	67
Ростовская	0,701	28	Чукотский АО	0,640	68
Тульская	0,701	29	Еврейская АО	0,638	69
Калужская	0,699	30	Курганская	0,637	70
Саха (Якутия)	0,698	31	Адыгея	0,635	71
Мурманская	0,697	32	Хакасия	0,632	72
Брянская	0,695	33	Амурская	0,623	73
Воронежская	0,694	34	Бурятия	0,622	74
Курская	0,693	35	Марий Эл	0,621	75
Сахалинская	0,693	36	Алтай	0,614	76
Новосибирская	0,691	37	Ивановская	0,612	77
Астраханская	0,690	38	Калмыкия	0,533	78
Ставропольский	0,690	39	Тыва	0,531	79
Красноярский	0,689	40	Ингушетия	0,405	80

Источник: Росстат, на 2009 год.

Научное издание

ЗУБАКОВ Вячеслав Михайлович
КАМАЛТДИНОВА Рузалия Маратовна

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ОБЩЕГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ
В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

Подписано в печать 12.03.2012. Формат 60×84/16.
Усл. п. л. 8,1. Тираж 500 экз. (1-й з-д 1-100 экз.). Заказ 266.

Ульяновский государственный технический университет
432027, г. Ульяновск, ул. Северный Венец, 32

Типография УлГТУ, 432027, г. Ульяновск, ул. Северный Венец, 32